

Parcerias & Perspectivas

# BRASIL 2000 ISRAEL

## Os Desafios Para o Novo Milênio

Challenges for the new millennium



Câmara  
Brasil-Israel  
de Comércio  
e Indústria

EDIÇÃO BILÍNGUE  
INGLÊS-PORTUGUÊS  
ENGLISH-PORTUGUESE EDITION

**Banco Safra. The safety offered by the 5th biggest private  
brazilian bank in terms of assets and the returns provided by an  
institution with R\$ 8,5 billion worth of funds under management.**

Many people think that a big bank is a synonym for red-tapeism. What people don't know is that, first and foremost, a big bank must be quick and expeditious. It must anticipate economic crises and instability. It must invest in technology. This is the only way through which it can combine attractive returns and safety for its clients. This is how Banco Safra has become the 5th biggest private bank in terms of assets – totaling R\$ 16,3 billion\*, and one of the most important fund managers in Brazil, with R\$ 8,5 billion\* worth of funds under management. Come to Banco Safra. In globalized times, being the biggest bank is not enough. One must also be the best.

\* Consolidated balance sheets June 30<sup>th</sup> 1999.



**Banco Safra**

# Um longo caminho

**Q**uando aceitei o convite de Leon Feffer z'l para ser presidente da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria, tinha um objetivo bem definido: ser útil ao meu país. Desde o primeiro ano de gestão, juntamente com meus companheiros de Diretoria, atuamos no sentido de aproximar os dois países através de suas potencialidades, procurando descobrir de que maneira os avanços obtidos por Israel no campo científico e tecnológico ao longo de sua história poderiam beneficiar o Brasil e vice-versa.

Sabíamos que não seria um caminho fácil de trilhar, mas a convivência com vários membros da comunidade judaica inspiravam-nos no sentido de não desistir. Sabemos que as possibilidades de intercâmbio são imensas em diversos setores. Um ponto em particular, no entanto, merece nossa atenção especial, ainda mais se levarmos em consideração as últimas informações sobre a seca na região Nordeste do Brasil, a quebra nas safras de laranja e café por falta de chuvas em Minas Gerais e no interior de São Paulo, e o processo de desertificação que se alastrá pelo mundo: o setor de tecnologia agrícola.

Neste campo em particular, Israel é líder mundial no desenvolvimento de tecnologias avançadas que não apenas aumentam a produtividade dos cultivos, mas principalmente otimizam a utilização dos recursos hídricos, tão escassos em Israel como em algumas regiões do Brasil. Se Israel conseguiu drenar pântanos, transformando-os em campos férteis, e fazer florescer o deserto, por que não se



**Mario Amato**

pode fazer o mesmo no Brasil? Este é um dos principais objetivos da nossa gestão: colaborar para que o nosso país encontre soluções através de experiências bem-sucedidas em Israel sem esquecer de compartilhar também os exitos do Brasil.

Índios mostraram que alguns setores do Brasil estão começando a atuar neste sentido. Cerca de 200 brasileiros foram a Israel, em aproximadamente dez delegações, para visitar a Agritech 99, a maior feira de tecnologia agrícola do país. Além de agricultores, agrônomos e técnicos, as delegações contaram com a presença de secretários de Agricultura de três Estados – Bahia, Ceará e Tocantins – interessados em conhecer de perto os êxitos da agricultura e da tecnologia de Israel neste campo.

Esperamos, em um futuro próximo,

organizar outras delegações, com este número ou superior, de diferentes setores, abrindo novas perspectivas para um maior intercâmbio. Estamos conscientes de que atingir este objetivo depende fundamentalmente de um trabalho constante de informação e divulgação, sempre dentro de princípios éticos. Nossa papel, como Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria, é dar as condições para que o intercâmbio se fortaleça. É importante que cada empresário saiba o que fazemos e que estamos sempre prontos para recebê-lo.

Mais um passo importante foi dado no sentido de aproximar o Brasil de Israel, com o fim do visto obrigatório para os israelenses visitarem o nosso país. Esta medida, aprovada pelo presidente da República, Fernando Henrique Cardoso, e concretizada por iniciativa do Grupo Parlamentar Brasil-Israel, sob a liderança do deputado federal Antonio Henrique Cunha Bueno, com certeza facilitará a realização de negócios. Estamos certos, também, que o novo embaixador do Brasil em Israel, José Nogueira Filho, continuará o trabalho iniciado por seu antecessor, Pedro Paulo Pinto Assumpção, empenhando-se pelo fortalecimento dos laços e do incremento do intercâmbio cultural, científico e comercial entre os dois países.

*Mario Amato*

Presidente da  
Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria

**ENGLISH** Resumo

## A long way

When I accepted the invitation by Leon Feffer z'l to be the President of the Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry I had one well defined objective: To be useful to my country. Since the first year of management I, together with my fellow directors, have been working to bring the two countries closer together through their individual potentials always trying to discover in what manner the advances obtained by Israel could benefit Brazil and vice versa.

We knew that it would not be an easy road to follow, but the close companionship with various members of the Jewish community inspired us to not desist. We know that the possibilities of interchange are immense in various fields. One point in particular, however, deserves our special attention, and even more so bearing the latest information about the drought in the Northeastern region of Brazil in mind together with the failed harvests of oranges and coffee because of the lack of rain in Minas Gerais and in the interior of the state of São Paulo and the desertification process, which is spreading around the world: The agricultural technology sector.

Especially in this field Israel is a worldwide leader in the development of advanced technologies, which not only increase the productivity of the crops, but first of all optimize the utilization of water resources, which are so scarce in Israel, as they are in some regions of Brazil. If Israel succeeded in draining swamp land and turning it into fertile fields and making the flowers grow in the desert, why can the same thing not be done in Brazil? This is one of the principal objectives of our management: To collaborate so that our country can find solutions through successful experiences in Israel without forgetting the opposite road.

There are indications that show that some

sectors in Brazil are beginning to work in this direction. About 200 Brazilians went to Israel to visit Agritech 99, the country's major agricultural technology fair. Apart from farmers, agronomists and technicians the delegations counted with the presence of Secretaries of Agriculture of three states – Bahia, Ceará and Tocantins.

We hope to organize in the near future other delegations from different sectors thereby opening up new perspectives for a greater interchange. We are conscious of the fact that to reach this objective we depend fundamentally on a constant effort to inform and divulge and always within ethical principles. Our role as Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry is to provide the conditions for the interchange to strengthen. It is important that every businessman knows, what we are doing and that we are always ready to receive him. Another important step was taken to approach Brazil with Israel with the end of the obligatory visa for Israelis visiting our country. This measure, which was approved by the President of the Republic, Fernando Henrique Cardoso, and was made possible through the initiative of the Parliamentary Group Brazil-Israel under the leadership of Federal Deputy Antonio Henrique Cunha Bueno, no doubt will make business transactions easier to realize. We are also certain that the new Ambassador of Brazil in Israel, José Nogueira Filho, will continue the work started by his predecessor, Pedro Paulo Pinto Assumpção, doing everything in his power to strengthen the ties and to increase the cultural, scientific and commercial interchange between the two countries.

Mario Amato

President of the  
Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry



Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria

**Presidente** – Mário Amato

**Vice-presidentes** – Jayme Pasmanik, Marcos Arbauman, Nelson Grunebaum, Roberto Faldini e Ronald James Goldberg

**Secretário geral** – Renato Ochman

**Secretário** – Mauro Grinberg

**Tesoureiro geral** – Abram Dóuk

**Tesoureiro** – Abram Berland

**Diretores** – André Blumberg, Antonio de Oliveira Pereira, Avi Dvir, Bernardo P. Assumpção, Celso Hahne, David Sagie, Dora Silvia Cunha Bueno, Enrico Misasi, Erika R. Schrijnemakers, Frei Neumark, Geraldo Loewenberg, Haim Kabazo, Jacobo Kogan, Jean Claude Elkam, Júlio Serson, Leon Alexandre, Mário Arthur Adler, Mauricio F. Ephel, Miguel Colasurro, Gal Oswaldo Muniz Oliva, Pedro Eberhardt, Renato Ticoulat Filho, Ricardo Steinbruch, Tibor Weil

**Diretores Adjuntos**: Stefana Solacoli, Sulamita Faier, Tércio Bydłowski

**Conselho Deliberativo**

**Presidente** – Edmundo Safdie

**Vice-presidente** – Celso Lafer

**Secretários** – Dep. Antonio H. Cunha Bueno, Jack Leon Terpins

**Diretoria** – Beno Suchodolsky, Charles Rothschild, Cláudio Lotemberg, Ezequiel Holman, Fanny Feffer, Jayme Brasil Garfinkel, Jayme Bobrow, José Ermírio de Moraes Filho, Laerte Setubal Filho, Mailson F. da Nóbrega, Marcus M. R. Oliveira, Mauricio Novinsky, Max Feffer, Pedro Britto

**Diretor-Executivo** – Luiz Carlos Feier

**Redação**

**Editor** – Luiz Carlos Mattos

**Editora Adjunta** – Desirée Nascon

**Colaborador** – Ibsen Espartaco Petrópolis

**Coordenação** – Gau Cunha Bueno

**Tradução** – Hans Jensen

**Edição de Arte e Produção** – Wagner Gueller

**Publicidade**

**Gerente** – Tania Plapler Tarandach

**Representantes**

**Grupo Sima** – Rio de Janeiro Tel. (21) 541.6687

São Paulo Tel. (11) 231.1822 Porto Alegre Tel. (51) 224.1582

Brasília Tel. (61) 224.7297 – Recife (81) 421.2540

Salvador Tel. (71) 241.5966 – Belo Horizonte Tel. (31) 273.2566

Belo Horizonte Tel. (91) 249.7022 – Fortaleza Tel. (85) 231.8772

Goiânia Tel. (62) 281.7608 – Vitória Tel. (27) 225.6000

Florianópolis Tel. (48) 222.1571

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

Av. Brig. Faria Lima, 1572 – 9º andar – Cj. 905/908 – CEP 01451-001

Tel. (011) 815.5281 – 814.7053 – Telex (011) 814.1322

E-mail: iscam@geocities.com

**Consulado Geral em São Paulo**

Av. Brig. Faria Lima, 1713 – 13º andar – CEP 01451-001

Tel. (011) 815.7788 – Fax (011) – 815.7293 – Telex (011) 8005-CISR BR

e-mail: galmor@stt.com.br Departamento Econômico

e-mail: israel-sp@internetcom.com.br Departamento de Divulgação

**Embaixada de Israel**

Avenida das Nações Sul B – Lote 38 – CEP 70.424-900 – Brasília

Tel. (061) 244.7675 Fax (061) 244.3041

e-mail: misrael@solair.com.br

**Fotolito**

Artimagem - Estúdio de Imagens Tel. (11) 571.2683/574.9059

**Gráfica**

C.L. Artes Gráficas e Editora Ltda. Tel. (11) 7896.6544



Produce grown in Brazil.

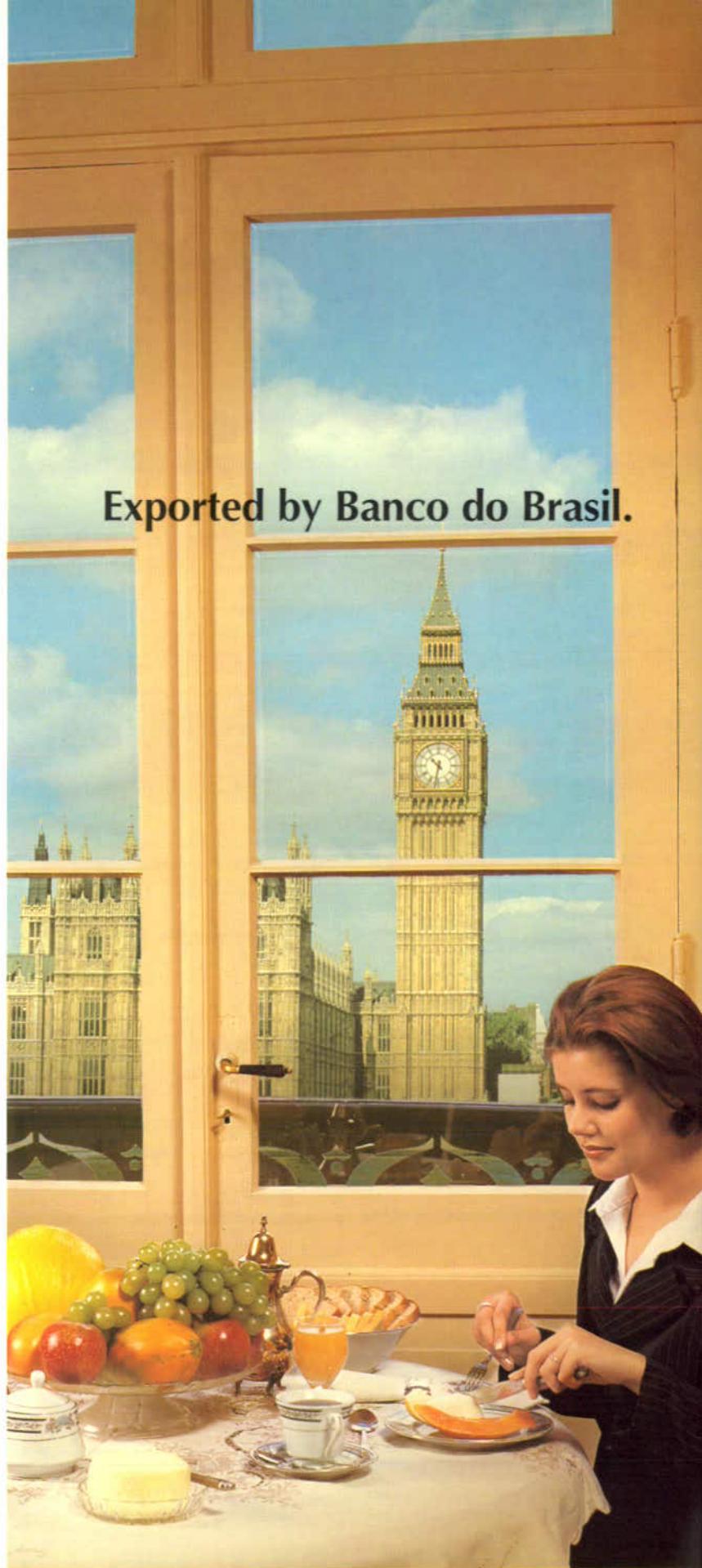
Exported by Banco do Brasil.

**Everything your**

**company needs to expand its business.**

Brazilian fruit is becoming a hit all over the world. But this success story wouldn't be possible without solid financial support in international transactions. That's where Banco do Brasil comes in, offering a complete range of products and services, including consulting and lines of credit for financing. If you need experienced support, count on us. After all, our branch network in Brazil and abroad provides the best solutions in foreign trade.

[www.bancobrasil.com.br](http://www.bancobrasil.com.br)



**BANCO DO BRASIL**

# BRASIL 2000 ISRAEL

<p><b>8</b> A hora da virada  <i>The hour of the turn around</i></p> <p><b>10</b> Israel reduz importações, mas não o interesse pelo Brasil  <i>Crisis reduces imports from Israel but not the interest in Brazil</i></p> <p><b>14</b> Brasil-Israel:mais equilíbrio na balança comercial  <i>Brazil-Israel: more equilibrium in the trade balance</i></p> <p><b>16</b> Indústria de plásticos registra rápido crescimento  <i>Plastics industry registers rapid growth</i></p> <p><b>22</b> Delegação do Espírito Santo participa de curso  <i>Delegation from Espírito Santo participates in course in Israel</i></p> <p><b>24</b> Comércio exterior é prioridade do Derex  <i>Foreign commerce is the priority of Derex</i></p> <p><b>26</b> Brasil, uma opção atraente para capitais estrangeiros  <i>Brazil, an attractive option for foreign capital</i></p>	<p><b>30</b> Inovação e invenção, a fórmula do sucesso  <i>Innovation and invention, the secret of the success</i></p> <p><b>34</b> Israel, líder mundial em tecnologia aeroespacial  <i>IAI - world leader in aeronautical and space technology</i></p> <p><b>46</b> Apostila na qualidade dos serviços  <i>Betting on the quality of services</i></p> <p><b>50</b> Portal para o comércio exterior  <i>Gateway for foreign commerce</i></p> <p><b>54</b> De Ribeirão Preto para o Mercosul  <i>From Ribeirão Preto to Mercosul</i></p> <p><b>64</b> Agritech 99: uma vitrina da tecnologia israelense  <i>Agritech'99: a showcase for israeli technology</i></p> <p><b>68</b> Mais de 200 pessoas na delegação brasileira  <i>More than 200 Brazilians at Agritech'99</i></p> <p><b>77</b> 40 anos unindo os povos  <i>40 years bringing the people together</i></p>	<p><b>80</b> Câmara tem muitos projetos para o ano 2000  <i>The institution has many projects for the year 2000</i></p> <p><b>86</b> Israel aguarda 3 milhões de turistas no ano 2000  <i>Israel is ready for 3 million tourist in the year 2000</i></p> <p><b>90</b> Nazaré, visita obrigatória  <i>"Nazareth, obligatory visit</i></p> <p><b>100</b> Israel firma-se como pólo de terceirização  <i>Israel is becoming a center for subcontracting</i></p> <p><b>102</b> Comemorando 500 anos do descobrimento do Brasil  <i>Celebrating 500 years of Brazil's discovery</i></p> <p><b>106</b> Presença consolidada no mercado nacional  <i>Giltek do Brasil expands its presence in the country</i></p> <p><b>110</b> Cursos &amp; endereços úteis em Israel</p> <p><b>112</b> Empresas israelenses e seus representantes no Brasil</p>
--	--	--

# 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.

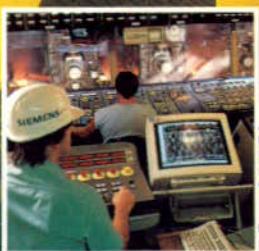
We're Siemens. We can do that.<sup>™</sup>

**Antes de investir, você precisa ter**

**isto**



**isto**



**e isto.**



# A Hora da Virada

Em 1999, veio a grande crise, mas 2000 pode ser o ponto de partida para voltar a crescer

**A** maior crise econômica brasileira dos últimos anos, iniciada em meados de 1998 com o baque nos países asiáticos e que teve como auge o choque cambial do início de 1999, permitiu vislumbrar novos caminhos para o fluxo de comércio exterior no País. A desvalorização do real, de um lado, provocou a fuga de investimentos de risco e, ao longo de poucas semanas, uma redução expressiva nas reservas cambiais, o que forçou o governo a recorrer ao receituário recessivo do Fundo Monetário Internacional. De outro lado, o fim da sobrevalorização da moeda indicou um cenário de expansão nos negócios com outros países, mas o que se viu foi o esperado recuo nas importações brasileiras sem que fossem registrados ganhos expressivos nas exportações – em declínio desde julho de 1998.

O resultado tem sido positivo no campo macroeconômico. O Brasil registrou uma queda sensível no déficit comercial no primeiro semestre de 1999 (US\$ 606 milhões), em relação ao resultado de 1998 (US\$ 2 bilhões). Mas, na primeira metade do ano, as importações caíram 17,56% e as exportações cresceram apenas 13,56%, o que tem sido frustrante para quem esperava girar mais dinheiro no comércio exterior. É inegável que a desvalorização do real trouxe ganhos de produtividade para as exportações brasileiras no mercado internacional, mas a própria crise que abalou outros mercados em 1998 gerou menor demanda de importação por outros países.

Há ainda outros motivos que dificultaram a retomada dos negócios de comércio exterior no País. Contratos

BALANÇA COMERCIAL ENTRE O BRASIL E ISRAEL (em US\$ Mil - janeiro - setembro/1999) TRADE BALANCE BETWEEN BRAZIL AND ISRAEL (IN US\$ MIL - january - september/1999)		
PRINCIPAIS ITENS PRINCIPAL ITEMS	EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS BRAZILIAN EXPORTS	IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS BRAZILIAN IMPORTS
produtos agrícolas e alimentícios <i>agricultural and food products</i>	12.755,5	3.844,6
produtos de origem mineral <i>products of mineral origin</i>	535,0	9.198,8
pedras preciosas <i>precious stones</i>	1.848,2	328,1
produtos químicos <i>chemical products</i>	6.846,0	75.126,0
plásticos e borrachas <i>plastics and rubber</i>	742,1	6.552,5
madeira e utensílios <i>wood and wood products</i>	10.545,3	–
papel e celulose <i>paper and cellulose</i>	3.246,9	109,9
produtos texteiros <i>textile products</i>	135,6	1.410,5
calçados <i>footwear</i>	481,5	68,0
metais básicos <i>basic metals</i>	12.460,4	4.209,8
máquinas e equipamentos <i>machinery and equipment</i>	3.218,2	29.989,3
equipamentos médicos e ópticos <i>medical and optical equipments</i>	42,4	6.108,7
outros <i>other</i>	1.281,0	247,5
<b>Total</b>	<b>54.138,1</b>	<b>137.193,7</b>
<b>Total</b>	<b>54.138,1</b>	<b>137.193,7</b>

Fonte: Ministério de Indústria e Comércio de Israel

Souce: Ministry of Industry and Trade of Israel

## PERSPECTIVAS

**PROJETOS DE INVESTIMENTOS**  
*Investment Projects*

	1997		1998		1999	
	Nº de Projetos <i>Nº of Projects</i>	% <i>%</i>	Nº de Projetos <i>Nº of Projects</i>	% <i>%</i>	Nº de Projetos <i>Nº of Projects</i>	% <i>%</i>
<b>Setores</b> <i>Sectores</i>						
Bens de Consumo <i>Consumer Goods</i>	92	28,7	126	25,6	136	-
Bens Intermediários <i>Intermediate Goods</i>	81	25,2	112	22,7	249	29,7
Bens de Capital <i>Capital Goods</i>	25	7,8	64	13,0	97	11,6
Automotivo <i>Automobiles</i>	60	18,7	55	11,1	76	9,0
Telecomunicações <i>Telecommunications</i>	27	8,4	71	14,4	182	21,7
Energia <i>Power</i>	36	11,2	65	13,2	97	11,6
	36	11,2	65	13,2	97	11,6

Fonte: Brazil Investment Link/AmCham

Source: Brazil Investment Link/AmCham

foram postergados à espera de valores mais atraentes para o dólar e a própria dimensão da crise restringiu, no mercado financeiro, a oferta de linhas de crédito para negócios em moeda estrangeira. Houve ainda um fator conjuntural restritivo, que foi o baixo preço das commodities no mercado internacional, como reflexo do excesso de oferta e da própria recessão – que, afinal, acabou por atingir escala mundial. O Brasil ainda é um país que oferece produtos básicos e semimanufaturados em maior escala que os manufaturados – e os parceiros comerciais do que sai na nossa indústria também

enfrentaram graves crises, como a Argentina.

Ao fim de 1999, o cenário econômico no Brasil era sensivelmente mais otimista que as previsões anunciadas no início do ano. Queda no PIB de até 6%, inflação em aceleração, altas taxas de juros – nada disso se confirmou. Os juros reais ficaram nos níveis mais baixos dos últimos anos, o PIB deve registrar inexpressiva alta e a inflação, apesar de ascendente, está distante dos patamares históricos e ligada a fatores conjunturais. No segundo semestre, já era possível perceber a recuperação da atividade econômica e a retomada da produção industrial. Essa tendência

das taxas de juros para o consumidor e aumento da demanda interna por bens e serviços – geradora de aumento das importações. O bom desempenho da safra brasileira deve manter a agricultura na linha de frente do processo de crescimento e a matrícula de novos projetos industriais, principalmente nos setores automobilístico, de telecomunicações e energia, promete aquecer a produção industrial – agora com o suporte de um programa de substituição de importações na cadeia de suprimentos – e gerar excedentes e melhores condições para a exportação de manufaturados em setores diversos.

indica o aumento das importações pela maior demanda interna e das exportações devido à curva ascendente nos preços das commodities, à recuperação econômica de importantes parceiros comerciais, como o Japão, e ao comportamento do câmbio, estabilizado.

É procedente esperar o crescimento entre 2,5% e 4% no PIB brasileiro em 2000. A política econômica governamental está voltada para esse objetivo, o que inclui redução

**VOCÊ PEDE O PONTO FRIOS.**  
**Ponto Frio. O melhor preço.**  
**O melhor crediário.**  
**As melhores marcas.**



**Super Garantia Bonzão**  
ano a mais de tranquilidade para você.

**TeleExpress Bonzão** 2º a domingo,  
das 8 às 21 h.  
**(11) 3159-4600**

Você compra sem sair de casa:  
[www.pontofrio.com.br](http://www.pontofrio.com.br)

# Israel reduz exportações, mas não o interesse pelo Brasil

**Empresários israelenses buscam novos mecanismos para consolidar sua presença no mercado nacional**

O ano de 1999 terminou com uma redução significativa das exportações de Israel para o Brasil – em média, de 30% a 40%. Por trás desta queda, a instabilidade da economia brasileira desde o início do ano e, principalmente, a alta do dólar. "Mesmo assim, os empresários israelenses continuam interessados no mercado brasileiro", afirma Gal Mor, cônsul para Assuntos Econômicos de Israel no país.

Alguns dados comprovam essa afirmação, entre os quais a presença de dez empresas israelenses, com estandes próprios, na Fenagri (Feira Nacional de Agricultura) realizada em outubro de 1999 em Juazeiro (Bahia), além de cinco delegações visitantes. "Israel foi o país com maior participação no evento, inclusive com a presença de grandes nomes do setor agrícola como a Haifa Chemicals e a Netafim do Brasil". Outro fato considerado importante por Mor é a inauguração, no ano 2000, de uma fábrica da Netafim, uma das mais importantes empresas de Israel e do mundo no campo da irrigação por gotejamento, em Ribeirão Preto (São Paulo).

A iniciativa da Netafim não é um exemplo isolado da tendência atual nas relações comerciais entre Israel e Brasil. É, segundo Mor, a alternativa encontrada pelos empresários para



**Mor: "A crise leva a soluções inovadoras"**

lidar com a realidade atual da economia brasileira. "Com a alta do dólar, que provavelmente se manterá ainda por um tempo, as importações brasileiras tendem a diminuir. Se não quiserem perder o mercado que já conquistaram no Brasil, os israelenses devem considerar a possibilidade de montar empresas no país para produzir pelo menos parte dos produtos. Esta deverá ser sua resposta para a crise atual. Na verdade, a experiência já mostrou que é justamente nas crises que se encontram soluções inovadoras".

Os israelenses descobriram o Brasil há cerca de duas décadas, quando começaram a vender equipamentos

para irrigação. Atualmente, no entanto, estão aprendendo que conquistar um mercado, de fato, não significa apenas vender produtos, mas sim estreitar laços com a população local através do treinamento de mão-de-obra e da geração de empregos. O escritório central da Naan, especializada em irrigação por gotejamento, está na Bahia; e o depósito da Netafim em Espírito Santo.

Várias empresas israelenses vêm mantendo contatos com governos estaduais no sentido de analisar a possibilidade de parcerias para abertura de fábricas e projetos conjuntos. Não é por acaso que a maior parte desses contatos vem se concentrando

**VOCÊ PRECISA CONHECER O  
PRINCIPAL PRODUTO  
DE EXPORTAÇÃO DO BRASIL.**

**QUALIDADE.**

A cada ano os produtos brasileiros ganham mais espaço no mercado exterior. Não porque são exóticos, mas por apresentarem um alto padrão de qualidade. E para manter esta qualidade, o Brasil está sempre investindo em tecnologia, treinamento e pesquisa nas mais diversas áreas. É com o apoio da APEX - Agência de Promoção de Exportação, que opera junto ao SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, o rigor com a qualidade dos diversos produtos brasileiros pode ser comprovado mundialmente. Prove um pouco desta qualidade. É o jeito brasileiro de conquistar você.

Each year Brazilian products gain more space in foreign markets. This is not due to their being exotic, but to the high levels of quality they present. And in order to keep up this quality, Brazil is always investing in technology, training and research in several fields. With the support of APEX - Export Promotion Agency, which works together with SEBRAE - Brazilian Service of Support for Micro and Small-Size Enterprises, the strictness in regard to quality of the different Brazilian products can be acknowledged worldwide. Try a product of this quality. It is the Brazilian way of conquering you.

**YOU NEED TO KNOW THE MAIN  
EXPORT PRODUCT OF BRAZIL.**

**QUALITY.**

**A APEX - Agência de Promoção de Exportação,  
apóia e assegura a qualidade de produtos em diversos setores:**

**A APEX Export Promotion Agency supports and  
secures the quality of products in divers sectors.**

**Frangos/Poultry**  
**Cláudio Martins**

55 21 493.5007  
55 21 493.6219  
abef@cetroin.com.br

**Chocolate, cacau, balas e  
derivados**  
**Chocolate,cacao, candies and  
derivatives**

**Getúlio Ursulino Netto**  
**Antônio Salgado Peres Fo.**  
55 11 287.5633  
55 11 287.5287  
abicab@uol.com.br

**Mobiliário/Furniture**  
**Nestor Bergano**  
**Pedro Paulo Pamplona**

55 11 815.0898  
55 47 635.1391  
55 11 814.3227  
abimovel@uol.com.br

**Software/Software**  
**Kival Chavel Weber**  
55 19 287.7060  
55 19 287.7150  
kival@nac.softex.br

**Rochas ornamentais, mármores,  
granitos e similares**  
**Ornamental rocks, marble,  
granite and such like**  
**Orlando C. de Siqueira**

55 85 224.4446  
55 85 224.4394

**Máquinas e equipamentos p/  
setores de couro, calçados e afins**  
**Machines and equipment for leather,  
footwear and similar sectors**  
**Gisele de Moraes Garcez**

55 51 594.2232  
abrameq@planet.com.br

**Vestuário/Clothing industry**  
**Leda de Oliveira**

55 11 887.4500  
55 11 885.5638  
faschion@hidra.com.br

**Best Brasil**  
**Fabian Petrait**

55 19 242.7022  
55 19 242.7827  
fabian@bdt.org.br

**Componentes p/ couro e  
calçados/Components  
for the leather and  
footwear industry**  
**Ilse Guimarães**

55 51 594.2158  
assintecal@syspoint.com.br

**Gemas e metais preciosos**  
**Gemstones and precious  
metals**  
**Hécliton S. Henriques**

55 61 326.3926  
55 62 328.6721  
ibgm@ibgm.com.br

**Frutas/Fruits**  
**Fernando Almeida**

55 11 223.8766  
55 11 221.6154  
ibraf@uol.com.br

**APEX** EXPORT  
PROMOTION  
AGENCY

apex@sebrae.com.br

**SEBRAE**

Brazilian Service of Support for  
Micro and Small - size Enterprises  
www.sebrae.com.br

# Exportações em alta no Mercosul

O Brasil está entre os 30 principais exportadores do mundo, segundo a Organização Mundial de Comércio, tendo se classificado em 26º lugar em 1997 e em 25º em 1998. Com uma pauta diversificada, o país vem exportando basicamente produtos industrializados, principalmente manufaturados, que, segundo dados de 1996-1998, representaram 56% do total das exportações brasileiras. No mesmo ano, commodities como café, óleo de soja cru, entre outras, foram responsáveis por 26% do vo-

lume exportado, que somou um total de US\$ 50,619 bilhões FOB. Tradicionalmente, os principais parceiros comerciais do Brasil têm sido a União Européia e os Estados Unidos e, com menos frequência, o Japão. Desde o início dos anos 90, no entanto, o país vem conquistando novos parceiros na América Latina. Em 1991, o volume de exportações para a região foi de cerca de US\$ 5 bilhões e, em 1998, chegou a US\$ 13,3 bilhões, transformando o bloco latino-americano no segundo maior mercado para os produtos brasileiros, precedido apenas da União Européia.

É dentro deste mesmo contexto que cresceram também as exportações brasileiras para os países membros do

Mercosul, chegando a US\$ 8,9 bilhões em 1998, ou seja, 67% do total exportado pelo Brasil para a América Latina. A abertura de mercado iniciada em 1990 e que levou à eliminação e redução de algumas barreiras tarifárias às importações teve um impacto imediato na balança comercial do Brasil. Em 1990, o índice de tarifas sobre importações era de 32% e, em 1993, atingiu a marca de 14%. No período de 1996-1998, 38% da pauta de importações brasileiras foram matérias-primas; 23,6%, bens de capitais; 9,4%, combustíveis e 9,4%, bens não-duráveis; 9,3%, equipamentos de transporte; 9,3%, bens duráveis; 1,3%, diversos. O volume total das importações foi de U\$ 57,399 bilhões FOB.

## EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS PRINCIPAIS PRODUTOS 1996-1998

BRAZILIAN EXPORTS - PRINCIPAL PRODUCTS 1996-1998  
(US\$ milhões fob - US\$ million f.o.b.)

Produtos <i>Products</i>	Valor <i>Value</i>
Minério de ferro e concentrados <i>Iron ore and concentrates</i>	2.931
Óleo de soja não refinado <i>Crude Soya oil</i>	2.387
Café em grãos, não torrado <i>Unroasted coffee beans</i>	2.265
Soja <i>Soya</i>	1.882
Calçados, partes e componentes <i>Footwear, parts and components</i>	1.544
Partes e acessórios para automóveis e tratores <i>Automobile and tractor parts and accessories</i>	1.378
Produtos semi-acabados de ferro ou ligas metálicas <i>Semi-finished iron or alloy products</i>	1.290
Automóveis <i>Automobiles</i>	1.234
Suco de laranja, concentrado e congelado <i>Orange juice, concentrated and frozen</i>	1.219
Açúcar de cana ou de beterraba <i>Cane or beet sugar</i>	1.110

Fonte: MDIC/SECEX

## IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS PRINCIPAIS PRODUTOS 1996-1998

BRAZILIAN IMPORTS - MAIN PRODUCTS 1996-1998  
(US\$ milhões fob - US\$ million f.o.b.)

Produtos <i>Products</i>	Valor <i>Value</i>
Petróleo cru <i>Crude oil</i>	2.896
Automóveis <i>Automobiles</i>	2.229
Equipamentos de transmissão e componentes <i>Transmission equipment and components</i>	2.165
Partes e acessórios para automóveis e tratores <i>Automobile and Tractor parts and accessories</i>	1.605
Partes e componentes de piston <i>Piston parts and components</i>	1.044
Compostos heterocíclicos <i>Heterocyclic compounds</i>	1.015
Máquinas automáticas de processamento de dados <i>Automatic data-processing machines</i>	1.012
Nafta <i>Naphtha</i>	1.001
Trigo <i>Wheat</i>	969
Medicamentos <i>Medicaments</i>	886

Fonte: MDIC/SECEX

nas regiões Norte e Nordeste do Brasil justamente através de empresas de alta tecnologia no setor agrícola e de saneamento, áreas nas quais

os israelenses possuem respeitada reputação internacional.

Mor enfatiza, no entanto, que apesar das empresas israelenses estarem

mais ativas no Norte e Nordeste, estão também atuando no sentido de conquistar e consolidar sua presença no Sudeste e Sul do Brasil. A dife-

rença, segundo ele, é que nestas últimas regiões, os recursos hídricos são mais abundantes e quando não há escassez, os investimentos em tecnologia avançada são menores.

Em sua luta para ganhar o mercado brasileiro, os empresários israelenses estão usando todos os recursos de que dispõem, principalmente um: mostrar na prática as vantagens que os seus produtos oferecem em relação aos similares nacionais e estrangeiros. No setor agrícola, por exemplo, a grande arma é a irrigação por gotejamento que não apenas reduz a quantidade de água, mas abrange também a questão dos fertilizantes, dos defensivos agrícolas, da energia e do aumento da produtividade. "Conscientizar o usuário" é a palavra de ordem. "Quando o empresário per-

cebe que determinada tecnologia vai beneficiá-lo, ele investe, mesmo que os custos sejam altos".

Para exemplificar sua afirmação, menciona o caso da Agrovale, empresa responsável por 80% da produção de cana-de-açúcar da Bahia. Após várias reuniões com um representante da Naan, a companhia decidiu fazer um projeto experimental de cinco hectares com irrigação por gotejamento subterrânea em substituição ao sistema de pivô central tradicionalmente utilizado em suas plantações. Antes do término da experiência, a Agrovale já decidirá ampliar os cinco hectares para 500.

Mas a tecnologia agrícola não é o único produto que Israel vende pra o Brasil. Equipamentos médicos-hospitalares, de telecomunicações, infor-

mática e vários outros compõem a pauta de exportação entre os dois países. Dez empresas israelenses, por exemplo, participaram da Telexpo, feira de Telecomunicações realizada em São Paulo em 1999; nove, da Hospitalar, quatro da Agrishow; quatro da Comdex; quatro da Óptica, entre outros eventos.

Entre as metas de Mor para o ano 2000, está aumentar a presença israelense nas feiras brasileiras; estimular vinda de delegações de Israel ao Brasil e vice-versa, a organização de seminários e atrair investimentos do Brasil para Israel. "Para atingir nossos objetivos, pretendemos continuar a atuar em conjunto com a Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria, como estamos fazendo nos últimos anos", finaliza o cônsul para Assuntos Econômicos.

É desde pequeno que se conhece a vocação de cada um. Construir uma liderança com qualidade e resultados sólidos sempre foi a nossa. A Votorantim Cimentos sempre teve um compromisso com o desenvolvimento do país, seja investindo em pesquisa e tecnologia para oferecer os melhores produtos ou buscando o aperfeiçoamento em todo o ciclo comercial do negócio. O trabalho da Votorantim Cimentos é como o seu projeto: um sonho que se torna realidade diariamente nas mãos de quem constrói o Brasil.

# CONSTRUIR SEMPRE FOI O NOSSO SONHO.



# Brasil-Israel: mais equilíbrio na balança comercial

Para Arnon Yossef, a crise não é privilégio do Brasil, mas sim do continente latino-americano como um todo

**S**e o ano de 1998 terminou em um clima de euforia entre os empresários israelenses diante do resultado das exportações israelenses para o Brasil – valor aproximado de U\$ 300 milhões, o de 1999 revela certa preocupação diante da redução de 30% a 40% no volume de vendas aos brasileiros. Segundo Arnon Yossef, diretor do Departamento para América Latina e África do Ministério de Indústria e Comércio de Israel, a situação não é um privilégio do Brasil, mas uma característica comum ao continente latino-americano em geral, com um dado favorável ao

país: "O potencial do mercado brasileiro é muito maior, o que faz do país, ainda, um dos principais alvos do empresariado de Israel".

Ex-cônsul para Assuntos Econômicos de Israel no Brasil, Yossef faz suas afirmações com base em seus quatro anos de experiência no país. Tendo acompanhado de perto o processo econômico brasileiro a partir da implantação do Plano Real, em 1995, e o crescimento "De 1995 a 1998, o desequilíbrio na balança comercial entre Israel e o Brasil foi sempre favorável ao primeiro. Agora, o equilíbrio deverá ser maior, pois a

política econômica brasileira – com a alta do dólar – favorece as exportações brasileiras, principalmente por que o Brasil tem condições de exportar muito mais para Israel do que vem fazendo. Acredito que o empresariado concentrará seus esforços neste sentido".

Outro ponto fundamental, segundo Yossef, seria a assinatura de um acordo de livre comércio entre Israel e o Mercosul como um todo, nos moldes que o governo israelense já mantém com os Estados Unidos, com a Comunidade Européia, entre outros, e, a partir do

## Mudanças na Embaixada do Brasil

**Ex- embaixador brasileiro em Cuba assumirá a missão em Israel**

José Nogueira Filho é o novo embaixador do Brasil em Israel,

sucedendo Pedro Paulo Pinto Assumpção. O novo representante brasileiro é ministro de Primeira Classe e faz parte do Quadro Permanente da Carreira de Diplomata. Apesar de jamais ter servido em nenhum país do Oriente Médio, tem ampla experiência no campo das relações exteriores e está bem-informado sobre a situação geral da região e, em especial, de Israel. Seu currículo inclui vários cargos, inclusive o fato de ter sido o primeiro embaixador brasileiro em Cuba, no período de 1993 a 1996. Foi condecorado várias vezes,

tendo recebido a Ordem de Rio Branco, a Ordem do Mérito Militar, Aeronáutico, Naval e das Forças Armadas, e Medalha Mérito do Pacificador, do Ministério do Exército; e a Medalha Mérito Santos Dumont do Ministério da Aeronáutica, entre outras.

Profundamente entusiasmado com sua nova missão diplomática, José Nogueira Filho revela um desejo muito grande, que espera concretizar em Israel: aprender hebraico. Para ele, a melhor maneira de conhecer um povo e de se aproximar é através do idioma local.

ano que vem, com o México. Para isso, no entanto, é fundamental que o Mercosul resolva suas divergências internas.

Em relação especificamente ao Brasil, Yossef está empenhado em um projeto especial: estimular as empresas israelenses a ampliarem sua presença no país, não apenas através de mais representações, mas principalmente através da implantação de unidades para fabricação se não de todos os seus produtos, pelo menos de parte. "Estas iniciativas aproximam muito os países, pois além de gerarem empregos, contribuem para o aperfeiçoamento da mão-de-obra e para o desenvolvimento do país. O empresário israelense passa a ser de fato um parceiro".

O resultado positivo de iniciativas neste sentido pode ser comprovado pela experiência do Grupo Makh-



*Yossef quer aumentar a presença de empresas israelenses no Brasil*

shim-Agan, de defensivos agrícolas, que possui quatro fábricas no Brasil; da Iscar do Brasil, subsidiária do Grupo Iscar, de ferramentas de corte

de alta tecnologia para indústria automobilística, em São Paulo; e da Netafim Brasil, ligada a Netafim Israel, uma das maiores empresas de equipamentos de irrigação por gotejamento, que vai inaugurar uma fábrica em Ribeirão Preto no ano 2000.

"Estas empresas não fariam investimentos de milhões de dólares se não acreditassesem no potencial do mercado brasileiro", diz Arnon, mencionando mais um fato que, para ele, é um sinal concreto das possibilidades de intercâmbio comercial entre Brasil e Israel.

Acredito que a balança comercial vai continuar a crescer, pendendo às vezes mais para um lado e, às vezes, mais para o outro. Mas estas são as regras do jogo e o resultado final será sempre o benefício mútuo".



## 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**

# Indústria de plásticos registra rápido crescimento

Apesar da tecnologia avançada, setor ainda não conquistou o mercado brasileiro

**A** indústria de plástico, borracha e embalagens é uma das que mais vem se desenvolvendo em Israel nos últimos dez anos, trazendo ao mercado novos materiais e inaugurando uma fábrica por ano em Israel. Por trás deste crescimento, estão a demanda do mercado, os investimentos em pesquisa e a estreita relação com as universidades e os institutos de pesquisa, levando ao surgimento de novas tecnologias que, a longo prazo, são aplicadas em outros segmentos.

"A indústria de plástico, borracha e embalagens não se desenvolve por si só. Na verdade, está interligada aos diferentes ramos produtivos e cresce de acordo com as necessidades dos demais campos. Ela serve ao setor alimentício, médico, agrícola, automobilístico e até de informática. Esta é uma das razões principais pelas quais surgem constantemente novas tecnologias, novos materiais e novas aplicações para cada descoberta", explica Amnon Toren, da Associação de Indústrias de Plástico, Borracha e Embalagem do Instituto de Exportação de Israel.

Para confirmar suas palavras, basta analisar alguns dados: 35% da produção da indústria de plásticos destina-se ao setor de embalagem; e 20% ao setor agrícola, utilizados principalmente nos sistemas para irrigação por gotejamento, containeres para fertilizantes e outros produtos agroquímicos. Materiais plásticos têm sido muito usados também para

## Plasto-Ispack 2000

Anote desde já este evento na sua agenda: Plasto-Ispack 2000, 8ª Mostra Internacional de Plásticos, Borracha e Embalagem de Israel, de 18 a 21 de setembro. Realizada de três em três anos, é considerada a vitrine da indústria israelense destes setores, que movimentam mais de US\$ 3 bilhões anualmente, dos quais cerca de U\$ 1 bilhão decorrente das exportações.

Durante a mostra, a ser realizada no Exhibition Gardens de Tel Aviv, os visitantes terão a oportunidade de conhecer os principais avanços nos campos de embalagem, agricultura, construção, cosmética, medicina, alimentos, têxteis, casa e jardins, componentes eletrônicos e de computação, detergentes, indústria automobilística, matérias-primas, máquinas e equipamentos, além das possibilidades de terceirização.

Os componentes e equipamentos para agricultura terão um destaque especial na Plasto-Ispack 2000, principalmente nas inovações ligadas à irrigação por gotejamento e materiais para estufas. Muitos dos produtos que serão apresentados ao público são fruto da relação entre os produtores e os industriais do setor, o que revela a forte li-

gação vigente em Israel entre empresariado, setor produtivo e instituições de pesquisa.

Mais de 800 expositores de Israel e do exterior estarão mostrando seus produtos e, segundo Shosh Berlinsky, diretora geral do Israel Trade Fairs Center, uma das entidades responsáveis pela organização do evento, cerca de 40 mil pessoas deverão passar pelos estandes instalados no Exhibition Gardens. "O fluxo de turistas no ano 2000 tende a aumentar muito em função dos peregrinos. Nós imaginamos que muitos profissionais e empresários que pretendem visitar Israel este ano aproveitarão para organizar suas agendas de acordo com a data da Plasto-Ispack".

O evento conta também com o apoio e organização do Instituto de Exportação de Israel, da Associação de Plástico e da Indústria de Borracha de Israel, e do Instituto para Desenvolvimento de Embalagem e Design.

### Maiores informações sobre a Plasto-Ispack 2000:

*Com Liora Elkies, no Israel Trade Fairs Center, fone 972-3- 640.4480, fax 972-3- 640.4447, ou no site <http://www.israel-trade-fairs.com>*

construção de reservatórios de água e coberturas de quadras poliesportivas.

A indústria alimentícia israelense também vem se beneficiando dos avanços tecnológicos do setor de plásticos, conquistando novos mercados internacionais não apenas pela qualidade de seus produtos, mas também pela matéria-prima das suas modernas embalagens.

O setor plástico emprega, atualmente, cerca de 21 mil funcionários, cuja produção per capita anual é superior a U\$ 135 mil. Criada inicialmente para atender as necessidades das refinarias petroquímicas e dos kibutzim, tornou-se um setor importante na pauta de exportações israelenses, representando atualmente cerca de 5% do seu volume total.

Um dos campos do plástico que muito vem crescendo nos últimos anos é o de produtos com o slogan "Faça Você Mesmo". Mais de 150 empresas israelenses fabricam essas linhas, exportando cerca de U\$ 350 milhões por ano. Deste total, cerca de 40 companhias dedicam-se a produtos de plásticos, incluindo móveis para jardins, acessórios para banheiros e cozinhas, enfeites e outros. Muito po-

pulares nos Estados Unidos, os kits "Faça Você Mesmo" já conquistaram o mercado israelense e vem ganhando o americano.

Em 1997, a National Home Center News, uma publicação especializada dos Estados Unidos, informou que as vendas israelenses deste segmento somavam U\$ 1 bilhão 300 milhões, com um crescimento anual estimado em 8%. Segundo a revista americana, os produtos com o selo de Israel conquistam o consumidor pelo preço, qualidade e por atenderem as expectativas de design e utilidade.

Apesar de comuns nos Estados Unidos, Europa e Ásia, os produtos da indústria plástica, de borracha e embalagem com o selo "Made in Israel" não estão muito presentes no Brasil. Segundo Toren, a causa para este vácuo é a instabilidade econômica do país, as constantes mudanças nas regras do comércio exterior, a falta de informações sobre a legislação brasileira, a distância e o idioma.

"Estamos muito interessados em penetrar no mercado brasileiro, mas não temos tido muito sucesso neste sentido. Já percebemos, por exemplo,

que o Brasil tem muitas matérias-primas, portanto, devemos nos concentrar mais na transferência de tecnologia e treinamento de mão-de-obra".

A indústria plástica israelense já está presente no Brasil através de produtos como equipamentos para irrigação e alguns tipos de embalagens. "Sabemos também que este último é um campo profícuo, mas a ser explorado com outros segmentos, como alimentos, por exemplo", diz Toren. Já foram feitos contatos com a Associação dos Fabricantes de Plásticos do Brasil há cerca de um ano, quando se aventou a possibilidade de organizar uma delegação para visitar a Agritech, em setembro último, em Haifa. A crise no Brasil, no entanto, levou ao cancelamento da missão.

"O Brasil é um país muito grande, cada região tem as suas necessidades e especificidades. O ponto de partida da aproximação entre os países é o interesse mútuo. Nós estamos interessados no Brasil, tanto para exportar quanto importar, pois as nossas economias, de certa maneira, completam-se. Precisamos, no entanto, descobrir o melhor caminho", finaliza Toren.

## **ENGLISH** Resumo

### The hour of the turn around

1999 was the Year of the Great Crisis, but 2000 may be the Year of the Return to Growth

*The greatest Brazilian economic crisis of the last years, begun in the middle of 1998 with the crash in the Asian countries, and which had its high point in the exchange devaluation shock in the be-*

*ginning of 1999, permitted getting an idea of new roads for the flow of foreign trade in the country. The devaluation of the Real on the one hand provoked the flight of risk investments and in a few weeks an expressive reduction in the foreign exchange reserves, which forced the government to adopt the recessive medicine prescribed by the IMF.*

*On the other hand the end of the excessive valuation of the currency indicated a scenario of expansion in business with other countries, but what happened was the expected reduction in Brazilian imports without the registration of expressive gains in exports - in decline since July 1998. The result has been positive in macro-economic terms. Brazil*

*registered a substantial reduction in the commercial deficit in the first half of 1999 (US\$ 606 million) compared with the result in 1998 (US\$ 2 billion). But in the first half of the year imports fell by 17,56%, and exports increased by only 13,56%, which was frustrating for those, who expected a higher turnover in foreign commerce. That the devaluation of the Real brought about gains in productivity for Brazilian exports in the international market cannot be denied, but the crisis itself, which upset other markets in 1998, generated less demand for imports by other countries.*

*There are still other motives, which made the recovery of foreign commerce difficult in the country. Contracts were*

## **ENGLISH** Resumo

postponed awaiting more attractive values for the Dollar, and the dimension of the crisis itself restricted credit lines offered in the financial market for business in foreign currency.

There was also another restrictive conjunctural factor, which was the low prices of commodities in the international market as a reflection of the excess supply and the recession itself, which in the end reached worldwide dimensions. Brazil is still a country offering basic and semi-manufactured products in a greater volume than manufactured products - and the commercial partners purchasing the products of our industry also were faced with serious crises, such as for example Argentina.

At the end of 1999 the economic scenario in Brazil was considerably more optimistic than the forecasts announced at the beginning of the year. GNP reduction of up to 6%, accelerating inflation, high interest rates - nothing of this happened. Real interest rates remained at the lowest levels of the last years, GNP should register an inexpressive growth and inflation, in spite of the trend being increasing, is far from the historical levels and connected with conjunctural factors. In the second half it was already possible to perceive a recuperation of the economic activity and a resumption in industrial production. This tendency indicates an increase in imports through greater internal demand and in exports due to the rising curve of commodity prices, the economic recuperation of important commercial partners, such as Japan, and also due to the stabilized behaviour of the exchange rate.

It is reasonable to expect a growth of between 2,5% and 4% in the Brazilian GNP in 2000. The governmental economic policy is aimed at this objective, and includes the reduction of interest rates to the consumer and an increase in internal demand for goods and services

- generator of greater imports. The good performance of the Brazilian harvest should maintain agriculture in the front line in the growth process, and the completion of new industrial projects, especially in the automobile, telecommunications and power sectors, promises to heat up industrial production - now with the support of an import substitution program in the supply chain - and generate surplus supplies and better conditions for the export of manufactured products in various sectors.

## Crisis reduces exports from Israel but not the interest in Brazil

Israeli businessmen are searching for new mechanisms to consolidate their presence in the national market

1999 ended with a significant reduction in exports from Israel to Brazil - an average of 30% to 40%. Behind this decrease you find the instability of the Brazilian economy since the beginning of the year and, first of all, the Dollar's increased value. "Even so Israeli businessmen continue interested in the Brazilian market", states Gal Mor, Israeli Consul for Economic Affairs in the country.

Some data prove this statement, such as the presence of ten Israeli companies with their own booths in Fenagri (The National Agricultural Fair) realized in October 1999 in Juazeiro (Bahia) apart from five visiting delegations. Another fact considered important by Mor is the inauguration in 2000 of a factory by Netafim, one of the most important companies in Israel and in the world in the field of irrigation by the

drip process, in Ribeirão Preto (São Paulo).

Netafim's initiative is not an isolated example of the current tendency in the commercial relations between Israel and Brazil. According to Mor, it is the alternative that the businessmen have found to deal with the current reality of the Brazilian economy. The Israelis discovered Brazil approximately two decades ago, when they started selling irrigation equipment. Now, however, they are learning that to conquer a market in fact does not mean simply selling products, and that it is necessary to tighten the ties with the local population through the training of labour and the generation of jobs.

Various Israeli companies are maintaining contacts with state governments to analyze the possibility of partnerships to open factories and joint ventures. It is not by chance that the greater part of these contacts is concentrated in the Northern and Northeastern regions of Brazil exactly by high-technology companies in the agricultural and basic sanitation fields, which are areas, where the Israelis enjoy a respected international reputation.

The Consul for Economic Affairs also mentions the projects developed in Bahia in the last 30 years. Of the 300.000 hectares already prepared by the government, one third is currently involved in the culture of fruits meant for exportation. The objective is to reach one million hectares in the coming ten years. This tendency is also being registered in Ceará, Tocantins and Paraíba.

Mor, however, emphasizes that in spite of the Israeli companies being more active in the North and the Northeast they are also working to conquer and consolidate their presence in the Southeast and South of Brazil. In their efforts to win over the Brazilian market the Israeli businessmen are using all the resources at their disposal and first of all the following: To show in actual use the advantages which their products

**ENGLISH** Resumé

offer in comparison with national and foreign similar products.

In the agricultural field, for example, the great weapon is irrigation by the drip process, which not only reduces the quantity of water consumed, but also involves the question of fertilizers, pest control, energy and productivity increase. "Making the user aware", is the order of the day.

But agricultural technology is not the only product that Israel sells to Brazil. Equipment for use in the medical-hospital area, in telecommunications, information systems and various other areas are making up the list of exports between the two countries. Ten Israeli companies, for

example, participated in Telexpo, the telecommunications fair held in São Paulo in 1999; nine in the Hospitalar fair; four in Agrishow; four in Comdex; four in Óptica, among other events.

Among Mor's objectives for 2000 is the increase of Israeli presence in Brazilian fairs, stimulating the visits to Brazil by delegations from Israel and vice versa, the organization of seminars and attracting Brazilian investments in Israel.

## Exports to Mercosul grow

Brazil is among the top thirty exporters of the world, according to the World Trade

Organization, being classified in 26th place in 1997 and 25th place in 1998. With a diversified range of products, the country exported a total of US\$ 50,619 billion f.o.b.. Traditionally, Brazil's main commercial partners have been the European Union and the United States. From the beginning of the '90s, however, the country has been winning new partners in Latin America. In 1991, the volume of exports to the region was almost US\$ 5 billion and, in 1998, reached US\$ 13,3 billion. In the period between 1996 - 1998, 38% of the range of Brazilian imports were raw materials; 23.6%, capital goods; 9.4%, non-durable goods; 9.3%, transport equipment; 9%, durable goods; 1.3%, diverse goods. The total volume of imports was US\$ 57,399 billion f.o.b..

O balanço de 1999 da Brazil Realty pode ser resumido em uma palavra: sucesso.

BRAZIL  REALTY  
[www.brazilrealty.com.br](http://www.brazilrealty.com.br)

A empresa que mais cresce no mercado imobiliário brasileiro.

## **ENGLISH** Resumo

### Brazil - Israel: more equilibrium in the trade balance

To Arnon Yossef the crisis is not a problem only in Brazil but one that affects the Latin American continent as a whole

If the year 1998 ended in a climate of enthusiasm among the Israeli businessmen in view of the result of Israeli exports to Brazil - an approximate value of US\$ 300 million - the end of 1999 shows a certain preoccupation in view of the reduction in the volume sold to Brazilians by 30% to 40%. According to Arnon Yossef, Director of the Department for Latin America and Africa in the Ministry of Industry and Trade of Israel, the situation is not a privilege of Brazil only but a characteristic common to the Latin American continent in general, with a favorable indicator for the country: "The potential of the Brazilian market is much greater, which still makes the country one of the most important targets for Israel's business community".

Israel's ex-consul for Economic Affairs in Brazil Yossef is making his statements based on his four years of experience in the country. Having followed closely the Brazilian economic process since the implantation of the Real Plan in 1995 together with the growth of the Israeli presence in Brazil, Arnon states that in the present crisis the sectors that will be most affected will be medical-hospital, chemicals - especially agricultural pest control products - and plastics and rubber. He does believe, however, that the areas of

high technology will continue showing good results in spite of the difficulties. "From 1995 to 1998 the unbalanced trade balance between Israel and Brazil was always favorable to Israel. Now the equilibrium will be greater, because Brazil's economic policy - with the more expensive Dollar - favors Brazilian exports, first of all because Brazil will be able to export much more to Israel than was the case previously. I believe that the business community will concentrate its efforts to attain this goal".

Another fundamental point, says Yossef, would be the signature of a free trade agreement between Israel and Mercosul as a whole along the lines of those, which the Israeli government already has with the United States and the European Community, among others, and as of next year with Mexico. For this to happen, however, it is fundamental that Mercosul resolves its internal differences.

Specifically in relation to Brazil Yossef is engaged in a special project: To stimulate Israeli companies to increase their presence in the country, not only through representation, but first of all through the implantation of units to manufacture if not all its products at least part of them.

### Changes in Brazil's embassy

The Brazilian ex-Ambassador in Cuba is taking over the mission in Israel

José Nogueira Filho is Pedro Paulo Pinto Assumpção successor. Nogueira Filho is Minister of the First Class and is part of the permanent staff of career diplomats. In spite of never having served in a country in the Middle East

he has wide experience in the field of external relations and is well informed about the region's - and especially Israel's - general situation. His curriculum includes various assignments, including the fact that he was the first Brazilian Ambassador in Cuba during the period of 1993 to 1996.

Deeply enthusiastic about his new diplomatic mission José Nogueira Filho discloses a very great wish, which he hopes he can realize in Israel, namely to learn Hebrew, because to him the best way to get to know a people and to get close to them is through the local language.

### Plastics industry registers rapid growth

In spite of the advanced technology the sector did not yet conquer the Brazilian market

The plastics, rubber and packaging industry is one of those developing most rapidly in Israel in the last ten years bringing new materials to the market and inaugurating a factory per year in Israel. Behind this growth you find the demand of the market, investment in research and the close relationship with the universities and the research institutes resulting in new technologies, which, in the long term, are being applied in other segments.

"The plastics, rubber and packaging industry is not developing by itself. In truth it is tied into different productive areas and grows in accordance with the necessities of the other areas.

This is one of the principal reasons for the constant appearance of new technologies, new materials and new applications for every discovery", explains

**ENGLISH** Resumo

Amnon Toren, from the Association of Plastic, Rubber and Packaging of the Israel Export Institute.

To confirm his words it is sufficient to analyze some data: 35% of the production of the plastics industry is destined for the packaging sector; 20% for agriculture used principally in irrigation systems by the drop process and containers for fertilizers and other agro-chemical products. Plastic materials also are much used in the construction of water tanks and for the covering of multi-functional playing fields.

The plastics sector currently employs approximately 21.000 people, whose annual production per capita is over US\$ 135.000. Created initially to attend the

needs of the petrochemical refineries and the kibutzim it became an important sector in Israeli exports, currently representing approximately 5% of the total volume. One of the fields of plastics, which has been growing very much in the last years, is that of the "Do it yourself" products. More than 150 Israeli firms are producing these lines exporting approximately US\$ 350 million per year. Of this total approximately 40 companies dedicate themselves to plastic products including garden furniture, accessories for bathrooms and kitchens, decorative items and others.

In 1997 the National Home Center News, a specialized U.S. publication, informed that Israeli sales in this segment amounted to US\$ 1,3 billion with an annual growth estimated at 8%.

In spite of being common in the United States, Europe and Asia the products of the plastics, rubber and packaging industry with the "Made in Israel" mark are not much present in Brazil. According to Toren the reason for this vacuum is the country's economic instability, the constant changes in the rules governing foreign trade, lack of information about the Brazilian legislation, the distance and the language.

Contacts were already made with the Brazilian Association of Plastics Manufacturers about a year ago, when the possibility of organizing a delegation to visit Agritech in September in Haifa was suggested.

The crisis in Brazil, however, resulted in the cancellation of the mission.



BANQUE FRANCAISE 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**

A partir de agora, o investidor brasileiro já pode contar com um banco reconhecido internacionalmente por sua experiência nas áreas de Gestão Patrimonial, Private e Corporate Banking, com a segurança de uma das maiores instituições financeiras do mundo, o Crédit Agricole Indosuez. A tradição suíça e a sabedoria do oriente médio chegam ao Brasil reforçadas pela larga experiência de seus representantes.

**B.F.O. BRASIL LTDA.**

R. Iguatemi, 192 - Cj. 51 - São Paulo - SP - TelFax: (011) 828 0331 - e-mail: bfobrasil@ibm.net

# Delegação do Espírito Santo participa de curso

Câmara de Comércio Israel-Brasil promove programa de bolsas de estudos

Uma delegação de onze pessoas, liderada por José Renato Ruy Ferreira, filho do governador do Espírito Santo – José Ignácio Ferreira, participou do primeiro curso organizado pela Câmara de Comércio Israel-Brasil como parte do programa Bolsas de Estudos mantido pela instituição. Desenvolvido em parceria com o Instituto Neguev para Estratégias de Paz e Desenvolvimento, do Colégio Neguev, visa aumentar o intercâmbio entre os dois países.

O programa Bolsas de Estudos foi idealizado em 1998 pela diretoria da Câmara presidida por Tzvi Chazan com um objetivo bem definido: dar a diferentes segmentos da sociedade brasileira a possibilidade de conhecer os êxitos obtidos por Israel em vários campos. O convênio com o Colégio do Neguev foi firmado em função da reputação e do nível acadêmico desta instituição.

O primeiro curso, realizado de 24 de outubro a 3 de novembro de 1999, teve como tema central "Pequenas e Médias Empresas no Desenvolvimento Rural". A cerimônia de abertura contou com a participação de Chazan e de Vivian Silver, diretora-geral do Instituto Neguev para Estratégias de Paz e Desenvolvimento. Foi realizado também um evento na Embaixada do Brasil, com a presença do embaixador Pedro Paulo Pinto Assumpção e a conselheira econômica Lígia



**Mário Hirsh, Shmuel Bahat, Tzvi Chazan, Vivian Silver e Henrique Kushnir**

Sherer, diretores da Câmara e a delegação do Espírito Santo.

Durante o curso foram abordados os seguintes temas: Pequenas empresas como instrumento de desenvolvimento e Construção de estruturas de apoio para iniciativas e pequenas empresas (Shmuel Bahat); Geopolítica do Oriente Médio (Dov Tsamir); Planejamento regional, Introdução ao cooperativismo, O kibutz e o moshav (David Fainguerent); O Centro de Apoio à pequena empresa - Mário Hirsh; O setor árabe em Israel, incluindo informações sobre demografia, geografia, agricultura, economia e processo de desenvolvimento rural, Aconselhamento, treinamento e acompanhamento de pequenas empresas no campo de gerenciamento e tecnologia (Mustafa Natour); e como

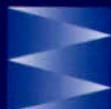
estimular e promover iniciativas e pequenas empresas em regiões rurais, por vários palestrantes.

O curso incluiu, ainda, visitas a kibutzim e painéis com seus membros, além de passeios turísticos ao Mar Morto, Massada, região da Galiléia, Nazaré, Belém, Jerusalém e Tel Aviv. O programa tem o patrocínio da Câmara de Comércio Israel-Brasil, Fundação Internacional do Neguev e pelo Colégio Neguev.

Está prevista a realização de mais um curso cujo tema central é "Empresas Cooperativas para o Desenvolvimento Rural", abrangendo, entre outros, os seguintes pontos: Desenvolvimento e subdesenvolvimento, Estratégias de Desenvolvimento, Desenvolvimento rural – a concepção integrativa, cooperativas de desenvolvimento.

TORRES · MONOPÓSTOS · TURN KEY  
SHelters · DECORATIVOS

BELMERIX



# SOLUÇÕES PARA INFRA-ESTRUTURA DE COMUNICAÇÃO



ASSOCIADA AO MER GROUP

#### BELMERIX - SÃO PAULO - SP

Escritório central  
R. Fidêncio Ramos, 100 4º - 7º and.  
Vila Olímpia - Cep: 04551-010  
Fone: 55-11-866-2026  
Fax: 55-11-866-0071  
E-mail: belmerix@belmerix.com

#### FÁBRICA - SÃO JOSÉ DOS CAMPOS - SP

Fone: (12) 322-7404/ (12) 336-2293  
Fax: (12) 336-2293

#### FILIAL - FORTALEZA - CE

Fone: (85) 264-4715  
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

# Comércio exterior é prioridade do Derex

Departamento da Fiesp visa facilitar o acesso do empresariado aos negócios internacionais

**O**rganizar encontros entre empresários e recepcionar missões estrangeiras, governamentais ou privadas em visita ao Brasil são alguns dos objetivos do Departamento de Relações Internacionais e Comércio Exterior (Derex) da Federação e Centro das Indústrias do Esta-

do de São Paulo (Fiesp/Ciesp). Atualmente sob a coordenação de Maurice Costin, o Derex dedica-se também a acompanhar e assessorar missões brasileiras no exterior, manter contatos com representantes diplomáticos dos países com os quais o Brasil possui relações comerciais e a coordenar

as atividades dos sistemas Fiesp/Ciesp junto às comissões mistas criadas pelo governo brasileiro.

"Ou seja, o Derex está diretamente ligado a todas as iniciativas governamentais que visam a exportação. Neste sentido, temos nos preocupado em organizar constantemente seminários

## CUSTO BRASIL BRAZIL COST

### Alguns fatores determinantes:

*Some determining factors:*

1) Carga tributária e fiscal

*1) Tax and fiscal load*

2) Legislação trabalhista

*2) labor legislation*

3) Infra-estrutura

*3) Infrastructure*

4) Capital Humano

*4) Human Resources*

5) Governos e instituições públicas

*5) Government and public institutions*

impostos em cascatas, que incidem sobre o Faturamento (produção total, entre os quais, Cofins/PIS, além do ICMS e IPI, e impostos sobre o lucro líquido (IR))

*cascading taxes, which incide over invoiced volume (total production, among which COFINS/PIS in addition to ICMS and IPI and taxes on net profit (IR))*

complexa

*complex*

inclui custo de energia, telecomunicações e transporte (alto custo e precariedade da malha viária, quase a inexistência do sistema ferroviário e alto custo e incipiente de cabotagem).

*includes the cost of power, telecommunications and transport (high cost and precariousness of the road network, the almost non-existence of a railroad system and the high cost and insipient of cabotage)*

mão-de-obra desqualificada interfere em qualidade de produção, necessidade de mais investimentos em educação e treinamento

*unqualified labor interferes in the quality of production, need for more investments in education and training*

Regras claras e estáveis, transparentes, ação coordenada do governo, evitando custos adicionais com processos judiciais, etc..., que oneram a tramitação e ação dos investimentos

*Clear, stable and transparent rules, coordinated action by the government, avoiding additional costs with law suits, etc., which put a burden on the channelling and action of investments*

OBS: Uma das principais consequências do "Custo Brasil" é a perda da competitividade em geral

*OBS.: One of the principal consequences of the "Brazil Cost" is the loss of competitiveness in general*

## I·N·T·E·R·C·Â·M·B·I·O

e reuniões com todos os setores que direta ou indiretamente participam do processo industrial com um objetivo primordial: encontrar soluções que tornem os produtos brasileiros mais competitivos no mercado internacional. Não é uma tarefa simples, principalmente se levarmos em consideração o ponto fundamental que interfere nas nossas exportações, que é o chamado 'Custo Brasil', explica Costin. E acrescenta:

"Já foram obtidos alguns avanços, como por exemplo, a redução do custo das operações portuárias, cujas tarifas já foram mais altas. Houve também várias mudanças no referente à documentação necessária para a exportação, principalmente através da criação do Siscomex, que diminuiu a burocracia, além da modernização das alfândegas. Tudo isso auxilia o setor industrial, mas há muito para ser feito ainda".

O Derex está dividido nos seguintes departamentos: Relações Internacionais, Assuntos de Importação e Práticas Desleais de Comércio, Apoio ao Investidor Internacional, Assuntos do Mercosul, Assuntos da Alca e OMC, Assuntos de Ex-

portação, Promoção Comercial e Trade Point São Paulo. Em cada um desses setores há uma equipe de profissionais pronta a atender o empresariado, dando-lhe as informações e orientações necessárias para que possa cada vez mais exportar.

Além das atividades já mencionadas, o Derex está envolvido também na busca de parceiros no Brasil e no exterior para a formação de joint-ventures, emissão de Certificados de Origem na exportação, identificação de exportadores, importadores, distribuidores e atacadistas brasileiros e estrangeiros, organização de Rodadas de Negócios (nacionais e internacionais), além de orientar empresas sobre os benefícios da utilização dos regimes aduaneiros especiais.

Costin explica também que vinculado ao Derex funciona o Centro Internacional de Negócios de São Paulo (CIN/São Paulo), que promove e simplifica as operações de negócios internacionais através da prestação de serviços para qualquer tipo de empresas. "Trata-se de um centro facilitador para apoiar o produtor ou exportador paulista interessado em iniciar ou ampliar negó-

cios com o exterior". enfatiza o diretor do Derex.

O CIN conta com programas especializados, entre os quais Trade Point São Paulo, Rede Brasileira de Trade Points, GTPNet – Global Trade Point Network, Rede Brasileira de Centros Internacionais de Negócios, SPEX-São Paulo Exporta, Tips – Sistemas de Promoção de Informação Tecnológica e CIN, Eurocentro São Paulo.

De acordo com o seu projeto de implantação, coordenado pela Confederação Nacional das Indústrias, o CIN/São Paulo está interligado nacionalmente em rede interna (Intranet) com os CINs localizados em outros Estados, formando a rede Brasileira de Centros Internacionais de Negócios e internacionalizada através da Internet.

### Maiores informações:

*Federação e Centro das Indústrias do Estado de São Paulo,  
fone (55-11) 252-4304, 252-4665,  
fax (55-11) 252-4655,  
ou [www.fiesp.org.br](http://www.fiesp.org.br)*



UNITED EUROPEAN BANK  
GENEVE  
Subsidiary of Banque Nationale de Paris

**Saulo Rotenberg**

General Manager – Brasil

Av. Brig. Faria Lima, 1656 - 5º Andar - Cj. 51 - São Paulo - SP - Cep 01451-000  
Fone (55 11) 816.6060 - Fax (55 11) 212.1825

# Brasil, uma opção atraente para capitais estrangeiros

Estabilidade trazida pelo Plano Real foi responsável pela entrada de investimentos externos

*"O Brasil ainda é um país atraente para os investidores estrangeiros, apesar da crise que irrompeu desde o início de 1999 e pode ser considerado um país inexplorado".*

O autor desta afirmação é o advogado Renato Ochman, do escritório Ochman Advogados Associados S/C e secretário-geral da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria, especializado em fusões, aquisições e investimentos estrangeiros. Com base em sua experiência de anos neste campo de atuação, Ochman acredita que os principais obstáculos, ainda, a uma maior presença de capital estrangeiro no Brasil são a instabilidade da política econômica nacional, refletida em constantes flutuações cambiais, e o chamado "Custo Brasil".

Segundo o advogado, nos últimos quatro anos, o Brasil foi alvo de empresas estrangeiras, em sua maioria americanas, justamente em função da estabilidade trazida à economia desde a implantação do Plano Real e também por ser um país de ativos baratos. O Plano Real revelou, por sua vez, a existência de um mercado consumidor grande e com potencial de crescimento. Já nos últimos dois anos, com a abertura de determinadas áreas de infra-estrutura, que até então eram controladas pelo governo, ao capital estrangeiro, empresas europeias, com ampla experiência neste campo, aumentaram sua presença no Brasil.



**Ochman: "O Custo Brasil ainda é um obstáculo"**

"Os investimentos estrangeiros aconteceram de várias maneiras: através de investimentos financeiros, ou seja, capital, de fusões com empresas locais, aquisições de indústrias ou grupos brasileiros e, finalmente, com a instalação de companhias estrangeiras no Brasil. Como resultado de todo esse processo, foi registrado um crescimento das empresas que foram compradas ou passaram por fusões, além de um aumento de sua competitividade no mercado internacional, da geração de empregos e riquezas internas", explica Ochman.

Outro ponto abordado pelo advogado foi o crescimento das importações brasileiras como consequência da estabilidade cambial dos últimos

anos, tendência que se reverteu desde janeiro de 1999, com a mudança determinada pelo governo na taxa do dólar. "Neste campo, especificamente, errou muito quem baseou o crescimento de sua empresa apenas na importação e exportação de produtos, algo muito incerto e arriscado em um país como o nosso no qual as flutuações cambiais fazem parte da rotina da economia nacional. A melhor maneira de uma empresa crescer é gerando riquezas internas que levam a um maior poder aquisitivo da população e, portanto, a um consumo maior. É um ciclo".

As empresas estrangeiras já perceberam a equação mencionada por Ochman e, recentemente tem optado por marcar presença no país justamente através de fusões, aquisições ou instalando filiais. "O Brasil tem que ser visto como um bom parceiro. Há exemplos de empresas nacionais que ampliaram suas fronteiras tornando-se multinacionais".

As áreas que mais captaram investimentos estrangeiros nos últimos anos e que tendem a crescer foram telecomunicações, infra-estrutura, alimentos, seguros – principalmente saúde, informática, entre outras. Segundo Ochman, no entanto, as empresas estrangeiras estão aguardando as reformas tributária e fiscal para ampliar seus investimentos no Brasil, pois acreditam no potencial do país, porém querem maiores definições em alguns segmentos.



*"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 לאומי



**Escrítorios em São Paulo:**

Edifício do Banco Mercantil do Brasil, Av. Paulista 92513, 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. Escritorio Internacional & Escritorio 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

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

## **ENGLISH** Resumo

### Delegation from Espírito Santo participates in course in Israel

#### Israel-Brazil Chamber of Commerce offers program of scholarships for study

A delegation of 11 people, headed by José Renato Ruy Ferreira, son of the Governor of Espírito Santo, José Ignácio Ferreira, participated in the first course organized by the Chamber of Commerce Israel-Brazil as part of the program of scholarships for studies maintained by the institution. Developed in partnership with the Neguev Institute for Peace and Development Strategies of the Neguev College its aim is to increase the interchange between the two countries.

The idea for the program of scholarships for studies was developed by the Chamber's directors headed by Tzvi Chazan in 1998 with a well defined objective: To give different segments of Brazilian society the possibility to get to know the successes achieved by Israel in various fields. The agreement with the College of Neguev was signed as a result of the reputation and academic level of this institution.

The central theme of the first course held from October 24 to November 3, 1999 was "Small and Medium Companies in Rural Development". The opening ceremony counted with the presence of Chazan and Vivian Silver, General Director of The Neguev Institute for Peace and Development Strategies. There was also an event in the Embassy of Brazil with the presence of the Ambassador, Pedro Paulo Pinto Assumpção, and the Economic Attaché, Lígia Scherer, directors of the Chamber and the delegation from Espírito Santo.

The course included theoretical lessons, visits to kibutzim and meetings with their members, in addition to tourist trips to the Dead Sea, Massada, the region of Galilee, Nazareth, Bethlehem, Jerusalem and Tel Aviv. The program has the sponsorship of the Chamber of Commerce Israel-Brazil, Neguev International Foundation and the Neguev College. Another course is already planned with the central theme being "Cooperative Companies for Rural Development".

### Foreign commerce is the priority of Derex

#### Department in FIESP endeavours to facilitate Access for the Business Community to International Business

Organizing meetings between businessmen and receiving foreign missions - governmental or private - during visits to Brazil are some of the objectives of the Department of International Relations and Foreign Commerce (Derex) of the Federation and Center of Industries in the State of São Paulo (Fiesp/Ciesp). Currently coordinated by Maurice Costin, Derex also is dedicated to accompany and advise Brazilian missions abroad, maintain contacts with diplomatic representatives of the countries, with which Brazil has commercial relations, and to coordinate the activities of the Fiesp/Ciesp systems with the mixed commissions created by the Brazilian government.

"In other words Derex is directly involved with all government initiatives, which are related with exports. We are therefore constantly endeavouring to organize seminars and meetings with all the sectors, which directly or indirectly participate in the industrial process with one primordial

objective: Finding solutions which turn Brazilian products more competitive in the international market. It is not a simple task, especially when considering the fundamental issue, which interferes in our exports, namely the so called 'Brazil Cost'", explains Costin.

Derex is divided in the following departments: International Relations, Import Questions and Disloyal Commercial Practices, Support to the International Investor,

Questions related with Mercosul, Questions related with ALCA and OMC, Export Questions, Commercial Promotion and Trade Point São Paulo.

Costin also explains that tied in to Derex functions the International Business Center of São Paulo (CIN/São Paulo), which promotes and simplifies international business operations furnishing services to any type of company. "It is a facilitating center to support the manufacturer or exporter from São Paulo interested in beginning or increasing business abroad", underlines the Director of Derex.

CIN has specialized programs, among which Trade Point São Paulo, Brazilian Network of Trade Points, GTPNet - Global Trade Point Network. CIN/São Paulo is hooked up nationally in an internal network (Intranet) with CIN's located in other states

### Brazil, an attractive option for foreign capital

The Stability brought about by the Real Plan was responsible for the Entry of Foreign Investments

"Brazil is still an attractive country for the foreign investors in spite of the cri-

**ENGLISH** Resumo

sis, which broke out in the beginning of 1999, and can still be considered an unexplored country". The author of this affirmation is the lawyer Renato Ochman, of the law firm Ochman Advogados Associados S/C, which is specialized in mergers, acquisitions and foreign investments. Based on his years of experience in this field of activity Ochman believes that one of the principal obstacles to a greater presence of foreign capital in Brazil continues to be the instability of national economic policy reflected in constant exchange fluctuations and the so called "Brazil Cost". In the last four years, according to the lawyer, Brazil was the target of foreign companies, in their majority American,

exactly as a function of the stability brought to the economy since the implantation of the Real Plan, and also because it is a country with cheap assets. Already in the last two years with the opening of certain areas of infrastructure, which until then were controlled by the government, to foreign capital European companies with wide experience in this field increased their presence in Brazil.

Another point mentioned by the lawyer was the growth of Brazilian imports as a consequence of the exchange stability in the last years, a tendency which was interrupted in January 1999 with the change in the exchange rate for the Dollar determined by the government. "Specifically in this area the businessman, who based the growth of his com-

pany only on the importation and exportation of products, made a serious error. The best manner for a company to grow is generating internal riches, which provide greater purchasing power to the population and therefore lead to greater consumption. It is a cycle".

In his professional activity Ochman is in constant contact with Israeli firms, which maintain commercial relations with Brazil. According to him the Israeli penetration into the Brazilian market is still timid and should come accompanied by more daring initiatives concentrating especially in the area, where Israel is able to offer the best: Technology. "I believe that the technological transfer is a very wide field to be explored by the companies of Israel in the next years".

# Lima Gonçalves, Jambor, Rotenberg & Silveira Bueno

Advogados

Av. Brigadeiro Faria Lima, 1713 - 11º  
Tel.: (55) (11) 814-9477  
e-mail: limalaw@amcham.com.br

01452-915 • São Paulo • SP • Brasil  
Fax: (55) (11) 815-4226  
<http://www.limalaw.com.br>

- Tributário
- Investimentos Externos

• Franquias

• Bancário

• Societário

• Contencioso

• Imobiliário

• Tax

• Foreign Investments

• Franchise

• Banking

• Corporate

• Litigation

• Real Estate

# Inovação e invenção, a fórmula do sucesso

Integrando recursos avançados aos mais modernos conceitos pedagógicos, a empresa israelense ganha mercado nacional e internacional

*A mente de uma criança é como a arca de um tesouro a ser preenchida com jóias do conhecimento e de novas experiências*

**B**aseada neste princípio, a Multimedia K.I.D. entrou no mercado há vinte anos, fazendo da tecnologia a sua principal matéria-prima para o desenvolvimento de sistemas informatizados voltados à educação da pré-escola ao primeiro grau. Como resultado, além de atualmente distribuir seus produtos em mais de 40 países, em 20 idiomas, inclusive o Brasil, a empresa recebeu, em 1997, o Prêmio para Programas de Computação na categoria Inovação e Invenção em Educação, láurea concedida pelo Gabinete do Primeiro-ministro de Israel.

Uma rápida olhada nos catálogos da Multimedia ou um passeio pelo seu show-room, localizado em Petach Tikva (Israel), revelam que a empresa não produz apenas softwares a serem instalados nos computadores. Mais do que programas, a empresa desenvolve produtos interativos que incluem vídeos, animação, computação gráfica, músicas e objetos em terceira dimensão.

Partindo da premissa de que a criança devidamente estimulada até os sete anos poderá melhor explorar o seu potencial, a Multimedia K.I.D.



Crianças em atividade no projeto Action K.I.D

possui uma equipe de profissionais que integra engenheiros, técnicos em informática, desenhistas, psicólogos e educadores. À frente do grupo está Goldenberg Pessie, idealizadora e presidente da companhia.

A idéia de desenvolver programas educativos nasceu a partir do surgimento dos primeiros jogos eletrônicos da linha Atari. "O computador vem se tornando um instrumental cada vez mais presente nas salas de aula e quanto mais cedo a criança se

familiarizar com esta ferramenta, melhor desempenho terá no futuro seja qual for o seu campo de atuação profissional", explica Tzipi Ben-Ami, diretora da Multimedia K.I.D.. Para ela, no entanto, o computador não pode ser um elemento isolado na sala de aula, devendo ser incorporado ao currículo escolar, ou seja, ser um instrumento entre as diferentes disciplinas e para todas as atividades da sala de aula.

A Multimedia K.I.D., no entanto,

## ILUMINAÇÕES DE EMERGÊNCIA DE USO PROFISSIONAL



**IE-8**  
Autonomia  
de 6 Horas



**IE-16**  
Autonomia  
até 6 Horas



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

## A SOLUÇÃO LUMINOSA NA FALTÁ DE ENERGIA

### ILUMINAÇÕES DE EMERGÊNCIA DE USO PORTÁTIL



**IE-12**  
Autonomia  
até 6 Horas



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



**ARTLITE IE-4**  
Autonomia de  
10 Horas

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



[www.dynacom.com.br](http://www.dynacom.com.br)  
À venda em lojas de materiais elétricos, de  
construção e home centers em todo o Brasil.

**Dynalux**

**DYNACOM**  
sempre marca

está vencendo os desafios e oferecendo constantemente novas soluções no campo da educação, levando sempre em consideração as transformações na sociedade globalizada. Os seus programas têm uma série de objetivos a serem atingidos pelo grupo como um todo, portanto, estimulam o trabalho em equipe, a divisão de tarefas e a presença de uma hierarquia interna para que as metas sejam atingidas.

Além de criar softwares, a empresa desenvolve as mesas que servem tanto para acoplar os teclados quanto os elementos que permitem maior interação para o aprendizado do idioma, de matemática, do desenvolvimento do raciocínio, da criatividade, do senso de lógica e de outras facetas que formam a sua personalidade. Utilizando módulos em três dimensões, permite aos menores absorverem conceitos abstratos que também são abordados no computador.

## **ENGLISH** *Resume*

### Innovation and invention, the secret of the success

Integrating advanced resources with the most modern pedagogical concepts the Israeli company is gaining market share in the national and international markets

"The mind of a child is like a treasure chest to be filled with the jewels of knowledge and new experiences". Based on this principle Multimedia K.I.D. entered the market twenty years ago making technology its principal raw material for the develop-

## Labirinto interativo

Uma das mais recentes novidades da companhia é o Action K.I.D., um labirinto que permite a participação simultânea de 25 alunos e três professores em uma mesma atividade. Integrando computadores, comunicação por fones, walkie-talkies, sinais de luzes e outros elementos vem sendo utilizado em Israel a nível experimental para educação de trânsito para estudantes em um Centro Comunitário de Petach Tikva. No Brasil, um protótipo está instalado, também em fase experimental, em uma das unidades da Escola Positivo Júnior em Curitiba (Paraná).

Ocupando uma área de quarenta

metros quadrados, integra as mais modernas tecnologias para criação de uma realidade virtual que possibilita ao estudante simular atitudes e comportamentos para situações de seu dia a dia. "Uma viagem de descobertas para os sentidos e para a mente". Esta é a definição de Goldenberg Pessie para este produto. Já estão sendo feitos estudos para outras aplicações, incluindo programas educacionais para pessoas mais idosas.

Para chegar ao Action K.I.D., no entanto, o caminho foi longo. Atualmente a Multimedia K.I.D. oferece vários produtos, cada um voltado a uma faixa etária e objetivos pré-determinados, incluindo alguns que podem ser utilizados para pessoas com deficiências visuais.

Os produtos da Multimedia K.I.D. podem ser encontrados no Brasil através da Positivo Informática.

ment of information systems aimed at education in the pre-school and first grade levels. As a result, apart from currently distributing its products in more than 40 countries including Brazil and in 20 languages, the company in 1997 received the Prize for Computer Programs in the category Innovation and Invention in Education, an honour awarded by the Office of the Prime Minister of Israel. A rapid review of Multimedia's catalogs or a visit to its showroom located in Petach Tikva (Israel) reveal that the company does not only produce software to be installed in computers. More than programs the company develops interactive products, which include videos, animation, computer graphic design, music and objects in three dimensions. Multimedia K.I.D. has a team of professionals including engineers, systems technicians, designers, psychologists and educators. The group is headed

by Goldenberg Pessie, the founder and president of the company.

The idea of developing educational programs was born with the appearance of the first electronic games of the Atari line. One of the company's most recent new products is the Action K.I.D., a labyrinth which permits the simultaneous participation of 25 students and three teachers in the same activity. Integrating computers, radio communication, walkie-talkies, light signals and other elements it is being used in Israel on an experimental basis for traffic education of students in a Community Center in Petach Tikva.

Occupying an area of forty square meters it integrates the most modern technologies for the creation of a virtual reality, which makes it possible for the student to simulate attitudes and behaviour for situations in his day to day life. Studies are already underway for other applications, including educational programs for older persons.



## Acompanhando a velocidade das transformações

Para acompanhar a velocidade das transformações é preciso aumentar a produtividade através de modernas tecnologias de gestão, que o Sebrae-SP Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de São Paulo oferece.

O alvo é um mercado dinâmico. A Bolsa de Negócios do Sebrae-SP é uma central de oportunidades de negócios que aproxima ofertas de produtos, serviços, fornecedores, parcerias, joint venture, "franchising", subcontratação industrial, entre outros. Opera através da captação, do tratamento mercadológico e da promoção de informações, tornando-as disponíveis.

Seu objetivo é promover negócios visando atender necessidades dos clientes, como: aumento no volume de vendas; captação de novos clientes e fornecedores; abertura de novos mercados; lançamento de produtos, serviços e tecnologias; identificação de novas oportunidades de negócios, entre outras.

A Bolsa de Negócios atua em todo território brasileiro, além do Mercosul e da Comunidade Européia e dispõe de vários veículos de informação para otimizar seu trabalho de aproximação entre oferta e demanda dirigido à indústria, comércio, agropecuária, artesãos, inventores, etc.

O Jornal de Negócios é uma das estratégias de divulgação das oportunidades de negócios, com 100.000 exemplares distribuídos mensalmente, publicando cerca de 800 negócios; a internet é outro canal de promoção de oportunidade de negócios, lançada desde abril de 1997, já registrou mais de 40.000 acessos ([www.sebraesp.com.br/servicos/bolsa.html](http://www.sebraesp.com.br/servicos/bolsa.html)), tendo divulgado mais de 25.000 oportunidades. A parceria se estende a jornais internacionais, como o El Cronista, na Argentina, que divulga 400 oportunidades brasileiras semanalmente.

Para participar da Bolsa de Negócios, basta cadastrar sua empresa **gratuitamente** pela internet ou entrar em contato pelo teleatendimento do Sebrae-SP, 0800 780202.



*Galaxy: um jato executivo de médio porte desenvolvido pela IAI para vôos de longa distância sem escalas*

# Israel, líder mundial em tecnologia aeroespacial

As Indústrias Aeronáuticas de Israel despertam o orgulho nacional e abrem novos caminhos, conquistando o mercado internacional com sua tecnologia avançada

**A** Israel Aircraft Industries Ltd. - IAI (Indústrias Aeronáuticas de Israel Ltda.) obteve pela primeira vez um lucro líquido de U\$ 50,1 milhões nos primeiros nove meses de 1999, um crescimento de 63% em relação ao mesmo período do ano anterior, quando atingiu U\$ 30 mi-

lhões 800 mil. O faturamento total de janeiro a setembro passou a marca de U\$ 1 bilhão 45 milhões, superando o volume de U\$ 1 bilhão 42 milhões obtido nos nove meses iniciais de 1998. No mesmo período de 1999, a IAI assinou novos contratos no valor de mais de U\$ 2 bilhões e 2 milhões.

De janeiro a setembro de 1998, o volume de negócios foi de U\$ 1 bilhão e 17 milhões, ou seja, foi registrado um crescimento de 73%.

Criada pelo governo de Israel em 1953, começou a funcionar como uma unidade autônoma do Ministério da Defesa. Totalmente estatal, a IAI

(chamada em hebraico de Tassia Avirit) é uma das maiores corporações industriais do país e o principal exportador, excluindo o setor de diamantes, representando cerca de 10% das vendas de produtos industri-

ais israelenses para o exterior. Operando em 80 países e atendendo a mais de 300 clientes, é um dos grupos líderes em tecnologia aeroespacial civil e militar.

Desde sua criação, a IAI desem-

penhou um papel fundamental para o surgimento e fortalecimento do Estado de Israel como uma superpotência militar regional, garantindo às Forças de Defesa de Israel sistemas integrais e efetivos para suas

## Bedek, excelência e arte na manutenção de aviões

Bedek Aviation Group foi a primeira divisão criada pela Israel Aircraft Industries (IAI) em 1953, visando dar apoio à Força Aérea de Israel. Passados mais de 45 anos desde então e em função das transformações no panorama regional e internacional, a Bedek mudou o seu campo de atuação, transformando-se em um dos principais centros mundiais de restauração, revisão e manutenção de aviões civis e militares. Entre seus clientes estão sete forças aéreas e companhias internacionais e regionais.

A história da Bedek começou em um dos três hangares que ela ocupa na sede da IAI, próxima ao Aeroporto Ben-Gurion. Em hebraico, Bedek quer dizer Reconstrução, uma palavra que pode resumir de maneira sucinta o que a divisão faz: reconstrói aviões internamente, transformando aeronaves de passageiros em aparelhos de carga, principalmente os Boeing 747, atividade esta que se tornou um dos principais cartões de visita da Aircraft Division, que integra a Bedek. É esta divisão, também, que reconstrói motores,

recondiciona equipamentos e transforma longas fileiras de cadeiras em confortáveis salas de estar, quartos e cozinhas.

Segundo Yossi Zohar, diretor do Bedek Aviation Group, o segredo do êxito é a alta tecnologia que os israelenses dominam e que é consequência direta do seu envolvimento com a área militar. "A indústria aeronáutica mundial enfrentou uma séria crise nos últimos cinco anos e, para superá-la, foi preciso encontrar alternativas ao mercado tradicional. A Bedek resolveu investir no nicho de adaptação de aeronaves e manutenção principalmente por possuir tecnologia e mão-de-obra qualificada a atender as demandas das companhias aéreas internacionais e também das indústrias de aviação. O tempo está provando que fizemos uma boa opção".

Um passeio pelos hangares da Bedek comprova o perfil de seus clientes: Boeing, McDonnell Douglas Lockheed; Airbus, Yakovlev, Tupolev e Iliushin, entre outros, em um total de 30 modelos de aviões civis e militares. A Bedek oferece assistência para mais de seis mil tipos de componentes no campo de aviônica, hidráulica, pneumática e trens de pouso, além de trabalhar também com motores.

Oferecer serviços de qualidade e diferenciados é o maior objetivo do Bedek Aviation Group, seja em Israel ou onde desejarem seus clientes. Assim, tanto pode realizar a manutenção e revisão

dos aparelhos e equipamentos em sua sede, em Israel, quanto em qualquer aeroporto. Além do centro especializado em Israel, a divisão possui mais um em Miami, Estados Unidos.

Os contratos de manutenção podem ser totais, segundo os quais o grupo se responsabiliza pela manutenção dos motores, componentes e aeronaves como um todo, ou parciais. "Há empresas aéreas, por exemplo, que preferem terceirizar a parte de manutenção ao invés de possuírem equipes próprias. Às vezes, trazem seus aviões até Israel, outras, nós vamos até onde os aparelhos se encontram". Entre os clientes na área de manutenção e revisão estão a Aerolíneas Argentinas, Britannia Airways, Federal Express, KLM, Lan Chile, Continental Airlines e outros. O Bedek Aviation Group é responsável também por um avançado sistema de reabastecimento de aviões durante o vôo, utilizado pela Força Aérea de Israel há décadas.

A reputação internacional do Bedek é tão reconhecida que possui licença para atuar concedida pelos seguintes órgãos: Administração Federal de Aeronáutica dos Estados Unidos; Autoridades Unidas de Aviação (que inclui Grã-Bretanha, Irlanda, Alemanha, França, Itália, Espanha e outros); Administração de Aviação Civil da China; Administração de Aviação Civil de Israel; Institutos de Qualidade de Israel, entre outros.

## Commercial Aircraft Group, braço estratégico da IAI

O Commercial Aircraft Group conta com três divisões - Engineering, Production e SHL que se dedicam ao design, desenvolvimento, integração, testes e produção de aviões comerciais, montagem de fuselagens, componentes hidráulicos, partes de motores de jatos e cabines de pilotos de pequenas aeronaves. É responsável, também,

pela política de mercado e comercial do grupo. Cada uma das três divisões do Commercial Aircraft Group dedica-se a um campo de atividades. A Engineering Division acompanha todos os passos de produção, desde a definição do protótipo até os testes e o certificado de garantia. Segundo Barry Slossberg, diretor de marketing da IAI, a empresa é totalmente responsável pelos produtos que lança no mercado. Isso significa que a IAI tem o compromisso de somente entregar aos clientes produtos que tenham passado pelos mais rígidos testes de qualidade e criados de acordo com avançadas tecnologias, aprovados por padrões de segurança máxima. Este princípio está presente no dia a dia de todos nós", enfatiza.

Dentro desta filosofia, a Engineering Division é responsável pela verificação de desempenho dos aviões, integração dos sistemas de avionica, aerodinâmica do design, design dos sistemas mecânicos, testes de vôo e de terra, entre outros, atuando, ainda, no setor de assistência técnica aos clientes.

A Production Division, por sua vez, configura-se como um verdadeiro centro de tecnologia, no qual são produzidos e testados componentes de motores e de aviões, partes de aeronaves, além de cabines para jatos de pequeno porte. É na Production Division também que são montados os modelos que saem das pranchetas dos engenheiros. Possui, também, programas de parceria com várias



**Sistema Arrow anti-tático de míssil balístico utilizado para sistemas de defesa**

necessidades aéreas e por terra. Com as mudanças no cenário do Oriente Médio e os avanços no processo de paz, a partir da década de 90, a empresa passou por um processo de transformação, adaptando seus pro-

dutos e sua tecnologia para o mercado civil.

As mudanças, no entanto, nem sempre foram tranquilas. O início dos anos 90 trouxe séria crise financeira à empresa, com mudanças inclusive na

sua direção. Em 1993, foi implantado um programa de reestruturação sob a coordenação de Moshe Keret, presidente da empresa desde 1985. Após quatro anos de reformulações e projetos para desenvolvimento de novas

empresas internacionais, entre as quais Rohr, McDonnell Douglas, Lockheed Martin, Dassault, Siversky, entre outras.

A terceira divisão do Commercial Aircraft Group, a SHL Division, desenvolve e produz uma ampla gama de trens de pouso para aviões comerciais e militares, incluindo para os jatos executivos Arava, Westwind, Astra e Galaxy (fabricados pela IAI), DO 328, entre outros. Produz também subsistemas de trens de pouso para o Airbus 320, Boeing 737, 747, 757, & 767, 777 e McDonnel Douglas MD-11.

É também na área destinada a SHL Division que são projetados e produzidos sistemas eletro-hidráulicos e eletro-mecânicos de alta precisão, além de outros para aviões mili-

tares, comerciais, helicópteros, mísseis, sistemas de satélites e outros. É responsável, ainda, pelo design e produção de um sistema singular de teste para componentes hidráulicos.

**Jatos executivos** - O Commercial Aircraft Group possui, ainda, um setor que atua em parceria com as três unidades mencionadas. É a Galaxy Aerospace Corporation, criada em 1996, para o desenvolvimento e produção do jato executivo de médio porte Galaxy, apto para vôos de longa distância sem escala entre os continentes. Com capacidade mínima de oito passageiros e máxima de 19, o Galaxy oferece sofisticação e conforto, por um preço muito menor do que os seus concorrentes. A Galaxy Aerospace

Corporation é uma joint-venture formada pela IAI e pela Pritzker Organization de Chicago.

Fruto de anos de experiência da IAI no desenvolvimento de aviões militares, o Galaxy é o mais recente dos jatos executivos criado pela indústria aeronáutica de Israel. Conta, também, com componentes da Pratt & Whitney e sistemas de aviação da Rockwell Collins. Em sua rota de expansão, a Galaxy Aerospace Corporation inaugurou em dezembro de 1998 uma filial com um centro de atendimento de última geração no Fort Worth Alliance Airport, em Dallas, Estados Unidos. Possui, também, centros autorizados de assistência técnica em vários estados americanos, Canadá, Alemanha e Venezuela.

FIESP  
CIESP  
SESI  
SENAI  
IRS

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

tecnologias, a IAI reencontrou o caminho do sucesso. Atualmente, com 14 mil funcionários, dos quais um terço são engenheiros e acadêmicos, e muitos ex-membros da Força Aérea de Israel, a IAI reconquistou sua reputação como uma das mais avançadas empresas aeroespaciais, combinando potencial humano com alta tecnologia.

A história da IAI ao longo dos anos incluiu a criação e produção de vários modelos de aviões militares, como o

Nesher, que teve um papel decisivo na Guerra do Yom Kipur, em 1973. Em seguida veio o Kfir, juntamente com produtos como o radar 2001, o míssil Gabriel, sistemas de radares para a Marinha, sistemas de armas, mísseis para barcos, sistemas de comunicação, satélites, sistemas inteligentes e aviões não tripulados para missões diversas. Este último item é considerado um dos pontos mais altos da tecnologia israelense. Um dos mais importantes projetos da IAI

foi o avião Lavi, cujo vôo inaugural foi feito em 1986. Um ano mais tarde, porém, cortes no orçamento levaram à suspensão do projeto.

Portadora do certificado de qualidade ISO 9001, a IAI passou para a esfera civil a mesma excelência que construiu sua reputação na área militar. Assim, a companhia especializou-se em assistência técnica, além de estar apta a modificar o modelo Boeing 747 de passageiro em avião de carga.

## Um momento de magia

Visitar a sede da Israel Aircraft Industries (IAI) é uma espécie de viagem a um dos pavilhões de Epcot Center, nos Estados Unidos. Com uma única diferença, ali, tudo que se vê é real e não apenas um faz de conta fantástico. Conhecer de perto a IAI é ter na mão um ingresso para o mundo maravilhoso da aeronáutica. Pelo menos, para os leigos.

Se alguém ainda duvida que Israel é o país da alta tecnologia, passa a ter certeza depois de um breve passeio pelos hangares nos quais mãos habilidosas aliadas aos resultados da pesquisa científica transformam poltronas, trens de pouco, motores e asas em sofisticados e modernos aviões e em sistemas computadorizados de última geração para controle de bordo e outros fins. Esta certeza aumenta mais ainda depois de passar mais de seis horas andando e conversando com engenheiros, ex-pilotos da Força Aérea, analistas de sistemas, cientistas e mecânicos.

Cada hangar conta um pouco da história da indústria aeroespacial



**Hangares da Bedek, um mundo em transformação**

de Israel. Como se fossem gigantescos quebra-cabeças, juntam-se as peças e surgem os mais sofisticados equipamentos que um dia povoaram a imaginação dos apaixonados pelo mundo da aviação. Aviões não-tripulados controlados por computadores sobrevoam os funcionários que trabalham nos galpões e trazem à lembrança a imagem de crianças brincando de aeromodelismo em parques de todo o mundo.

Em suas pranchetas, engenheiros israelenses traçam as alterações que transformam os obsoletos Mig 21 russos, utilizados no passado pelos sírios contra Israel, em modernos aviões de combate. São os

sinais da paz. E os lendários F-15 e F-16, heróis de tantas guerras, de repente, estão ali, imóveis, à espera da mão que irá escrever mais uma página em seu diário de bordo. Com certeza, um momento de magia, para quem nunca viu de perto um avião deste tipo e, de repente, pode subir uma escada, inclinar a cabeça, examinar e até tocar a cabine do piloto sob o olhar atento e orgulhoso de um especialista.

A IAI é a maior indústria do país e os israelenses orgulham-se deste fato. Mais do que isso, para a população em geral, no entanto, é a maior indústria do país por ter contribuído para fazer da Força Aérea de Israel uma das mais avançadas e eficientes do mundo, transformando-se, por isso, em uma espécie de herói nacional. Em Israel, todo mundo conhece a IAI, mas cuidado: se você estiver interessado em conhecer algo mais sobre a empresa, jamais pergunte pela Israel Aircraft Industries, mas sim pela Tassia Avirit, como é chamada em hebraico.

## INDÚSTRIA

É também responsável pela produção de aeronaves para executivos, entre os quais, o modelo Galaxy, que recebeu aprovação do Departamento Federal de Aeronáutica dos Estados Unidos em 1998, após seu vôo inaugural um ano antes.

A lista recente de sucessos da IAI inclui o lançamento do Amos, primeiro satélite comercial de comunicações de Israel, para o Oriente Médio e a Europa Central; desenvolvimento e testes do Arrow, o primeiro míssil balístico anti-tático do mundo; restauração e modernização de 48 F-5 e de 54 jatos Phantom para a Força Aérea da Turquia. Foram também assinados um acordo estratégico com a Boeing; e outro com a Raytheon Systems Co., este último para cooperação mundial para o desenvolvimento, produção e marketing dos sistemas Airbone Early Warning e Command and Control (AEW&C).

Diretamente relacionada à história de êxitos da Força Aérea de Israel ao longo de sua história, a IAI é uma empresa que desperta o orgulho e o nacionalismo de cada cidadão israelense. Sob a direção central de Moshe Keret, a espinha dorsal da IAI é composta por quatro grupos que atuam de maneira independente, assim definidos: Bedek Aviation Group; Electronic Group; Military Aircraft Group; e o Commercial Aircraft Group. Além destes há mais duas unidades, a MHT Division, responsável pelo atendimento ao cliente, publicações técnicas em diferentes idiomas e treinamento; e a Mamam Division, que cuida da operação e manutenção de softwares para todas as atividades da companhia.

**Lahav e Malat, pioneirismo e tecnologia** - "Mestres da Modernização", este é o slogan da Lahav Division. Um slogan que traduz o espírito vigente na divisão da IAI que durante anos teve como objetivo principal atender à demanda da Força

Aérea Israelense (FAI) no aperfeiçoamento dos aviões de combate.

Trabalhando atualmente em parceria com inúmeras multinacionais do setor aeroespacial, a Lahav é líder mundial no campo de "upgrade" ou inovação de aviões de combate e de treinamento, avionica e sistemas integrados de armas em aviões e helicópteros de treinamento e combate, interfaces homem-máquina e design para cabine de piloto, engenharia aeronáutica e outros.

A divisão conquistou o mercado mundial não apenas pelos serviços que oferece, mas principalmente pela assistência técnica e suporte constante aos clientes. Alguns projetos incluem, também, transferência de tec-

nologia e know-how para clientes e seus usuários.

Criada em 1960, a Lahav Division foi responsável inicialmente pela produção de aviões de combate, envolvendo-se posteriormente nos projetos de aeronaves de combate para a FAI, como o Kfir, nos anos 60, e o Lavi, este último suspenso no final da década de 80 em função da crise financeira que já se anunciava na IAI. A Lahav foi responsável pela construção de 250 modelos Kfir, os quais vêm sendo atualmente inovados e vendidos para diversos países.

Durante anos a divisão dedicou-se ao aperfeiçoamento dos caças utilizados pela FAI, garantindo-lhe a supremacia nos céus do Oriente

**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



**Bedeck: luxo e sofisticação nas aeronaves adaptadas para executivos e chefes de governos**

Médio. "Os tempos mudaram e agora fazemos para outros países o que, no passado, era privilégio dos nossos aviões. Estamos até desenvolvendo um projeto conjunto com a Rússia, o helicóptero Ka-50-2", explica Gaby Timor, diretor comercial da Divisão de Marketing da Lahav.

É na área destinada à Lahav Division que estão os modernos laboratórios de aviação e os simuladores e equipamentos de treinamento. Nos seus hangares, repousam antigos Mig 21 russos, F-5, F-15 e F-16 que estão sendo totalmente reformados, passando por modificações aerodinâmicas, nas cabines de piloto, recebendo novos sistemas de controle de vôo, ou integrados a modernos armamentos. Estas tarefas executadas em parceria com outras empresas do setor aeronáutico de Israel e do exterior.

Um dos mais novos projetos da

Lahav Division, que ainda não foi lançado no mercado, é o Ka-50-2, um helicóptero de combate fruto da joint-venture entre a IAI e a Kamov Company, empresa israelense com ampla experiência no campo de helicópteros, em conjunto com os russos. Apto para missões noturnas, é equipado com armamentos de última geração.

Além da Kamov, nomes como Elbit, Lockheed Martin, Astronautics, Rokah International Ltd. e Shaham Electronics Export Ltd. fazem parte da lista de parceiros da Lahav Division, todos atuando dentro de um conceito básico: "Lahav, o poder para fortalecer sua frota".

#### Sistemas aéreos não-tripulados

- A Malat Division é especializada no design, desenvolvimento e produção de Veículos Aéreos Não-Tripulados.

Mais conhecidos como UAVs, sigla do nome em inglês Unmanned Air Vehicles Systems, surgiram há mais de 20 anos, abrindo novas perspectivas para o levantamento de informações e programas de observação em territórios inimigos, sem pôr em risco a vida dos pilotos.

A IAI começou a desenvolver os UAVs em 1974, utilizando profissionais de vários de seus departamentos até que, em 1988, em função da demanda, foi inaugurada a Malat Division, integrando a flexibilidade de uma empresa jovem e relativamente pequena com a maturidade e a solidade de uma grande companhia, altamente desenvolvida do ponto de vista tecnológico.

Para os leigos, os UAVs lembram os aviões de aeromodelismo. Para os especialistas, são o resultado da mais alta tecnologia do setor aeroespacial e

de informática, entre outros. Os sistemas produzidos pela Malat Division tiveram um papel fundamental durante a Guerra do Golfo e também na vigilância da fronteira israelense-libanesa durante anos. Atualmente, em Israel, continuam a ser usados pelos Serviços de Inteligência.

A Malat Division atua também em parceria com outras grandes empresas, em Israel e no exterior, como a TRW Avionics Systems Division, nos Estados Unidos, garantindo, assim, sua liderança no desenvolvimento de UAVs. A configuração básica mais vendida em todo o mundo possui um veículo de observação - UAV, que inclui sistemas de aviação e navegação; uma Estação Central Terrestre (conhecida como GCS – Ground Control Station); um sistema de comunicação; e o compartimento de carga. Outros componentes podem ser acoplados à esta configuração básica.

Para melhor atender ao mercado, os sistemas UAV da Malat Division estão divididos em três categorias: Táticos, Operacionais e Estratégicos. Todos têm uma capacidade de vôo que varia de quatro a 50 horas a uma distância que lhes permite observar posições estratégicas de supostos inimigos. Os UAV são encontrados em cinco modelos - Searcher, Heron, Hunter, Ranger e Eye-View, adequados a diferentes objetivos.

Os vôos e as operações dos UAV são determinados por estações de controle terrestres. A Malat Division possui cinco tipos, além de sistemas especiais para pouso e decolagem automática, e lançamento e recuperação dos veículos aéreos. Atenção especial também foi dedicada aos sistemas de comunicação e aos compartimentos de carga dos UAVs.

Fruto da mais alta tecnologia, os produtos da Malat Division estão



*Sercher, um dos cinco modelos dos sistemas não-tripulados desenvolvidos pela Malat Division*

aptos não apenas a realizar missões de observação e de levantamento de dados, mas também acertar alvos, de acordo com uma programação pré-

via. Podem ser a resposta por trás de vários casos misteriosos da história da espionagem e contra-espionagem contemporânea.

**ARCO**  
*Tools*

Ferramentas manuais  
para mármores, granitos,  
madeiras e outros

Distribuídas no Brasil por:

**SERCO INTERNACIONAL EXPORTAÇÃO E IMPORTAÇÃO LTDA.**

Fone (0xx11) 814.7111 – Fax (0xx11) 815.3653

E-mail: serco@originet.com.br

**ENGLISH** Resumo

## Israel Aircraft Industries - world leader in aeronautical and space technology

The company awakens national pride and opens up new roads conquering the international market with its advanced technology

*Israel Aircraft Industries Ltd. - IAI for the first time obtained a net profit of US\$ 50 million in the first nine months of 1999, a growth of 63% in comparison with the same period of the previous year, when it amounted to US\$ 30.8 million. Total sales from January to September reached the US\$ 1 billion 45 million mark as compared to US\$ 1 billion 42 million in the first nine months of 1998. In the same period of 1999 IAI signed new contracts amounting to US\$ 2.02 billion.*

*Created by the government in 1953 it started operating as an independent unit of the Ministry of Defense. A totally state-owned company IAI (in Hebrew called Tassia Avirit) it is one of the major industrial corporations of the country and its principal exporter with the exception of the diamond sector and representing approximately 10% of the sales of Israeli industrial products to the exterior. Operating in 80 countries and servicing more than 300 customers it is one of the leading groups in civil and military aeronautical and space technology.*

*Since its creation IAI has performed a fundamental role in the development and the strengthening of the State of Israel as a regional military super-power guaran-*

*teeing Israel's defense forces total and effective systems for its needs in the air and on land. With the changes in the scenario in the Middle East and the advances in the peace process starting in the 1990's the company passed through a process of transformation adapting its products and its technology to the civilian market.*

*The changes were not always tranquil, however. The beginning of the 90's brought a serious financial crisis to the company with changes, which included its management. In 1993 a restructuring program was implemented leading by Moshe Keret, IAI president since 1985. After four years of reformulations and projects for the development of new technologies, IAI refound the road to success. Currently, with 14.000 employees, of whom one third are engineers and other university graduates and many ex-members of Israel's Air Force, IAI reconquered its reputation as one of the most advanced companies in the aeronautical and space field.*

*Having received the quality certificate ISO 9001 IAI brought to the civilian sphere the same excellence that constructed its reputation in the military area. In this manner the company specialized in technical assistance in addition to being able to modify the Boeing 747 model from a passenger to a cargo plane. It is also responsible for the production of executive aircraft, among which the Galaxy model, which received the approval of the Federal Aviation Department of the U.S.A. .*

*Directly related with the history of the successes of Israel's Air Force along its history IAI is a company, which awakens every Israeli citizen's pride and nationalism. Under the central direction of Moshe Keret the backbone of IAI is composed of four groups, which operate in an independent manner, namely: Bedek Aviation Group; Electronics Group; Military Aircraft Group; and the Commercial Aircraft Group. There are two additional units, namely MHT Division, responsible for customer service, technical publica-*

*tions in different languages and training; and the Mamam Division, which handles the operation and maintenance of software for all the company's activities.*

**Lahav division, leader in the improvement of fleets** - "Masters of Modernization" - this is the slogan of Lahav Division, division of the Military Aircraft Group. A slogan, which transmits the spirit reigning in the IAI division, which during years had as its principal objective to attend the demand of the Israeli Air Force (IAF) in the improvement of its combat aircraft.

Currently working together with innumeros multinationals in the aeronautical sector Lahav is the worldwide leader in the field of "upgrading" or innovation of combat and training aircraft, avionics and integrated weapons systems in training and combat aircraft and helicopters, man-machine interfaces and design for the cockpit, aeronautical engineering and others.

Created in 1960 Lahav Division initially was responsible for the production of combat aircraft subsequently getting involved in IAF's combat aircraft projects, such as the Kfir in the 60's and the Lavi, which was suspended towards the end of the 80's as a result of the financial crisis, which was occurring in IAI.

During years the division was dedicated to the improvement of the fighters utilized by IAF guaranteeing it the supremacy in the skies of the Middle East. "Times changed, and now we are doing for other countries, what in the past was a privilege for our aircraft only. We are even developing a joint project with Russia - Ka-50-2 helicopter", explains Gaby Timor, marketing manager of the Marketing Division of Lahav. It is in the area assigned to Lahav Division that you find the modern avionics laboratories, the simulators and the training equipment. In its hangars you will encounter old Russian Mig 21, F-5, F-15 and F-16, which are being totally



**A CL Artes Gráficas  
tem um dos  
mais modernos  
parques gráficos  
com equipamentos  
de última geração**

**Tudo instalado num  
prédio novo e moderno**

Mas nada se compara na

**CL Artes Gráficas**

ao pôr do Sol.

Principalmente porque,  
com toda tecnologia que

a **CL** tem, é possível  
reproduzir no papel  
com perfeição  
toda a beleza  
desse espetáculo  
da natureza.

**CL Artes Gráficas - Fone: (0\*\*11) 7896-6544**

**ENGLISH** Resumo

reformed and passing through modifications in aerodynamics, in cockpits and receiving new flight control systems or integrated and modern weapons. These tasks are being executed together with other companies from the aeronautical sector in Israel or from abroad.

**Unmanned air systems - Malat Division,** specialized in the design, development and production of unmanned air vehicles. Better known as UAVs, the abbreviation of the name in English "Unmanned Air Vehicle Systems", they appeared more than 20 years ago opening up new perspectives for the collection of information and observation programs in enemy territory without putting the pilots' lives at risk.

IAI started developing UAVs in 1974 using professionals from various of its departments until as a result of demand Malat Division was founded in 1988, a division which incorporates the flexibility of a young and relatively small company and the maturity and solidity of a large company and one that is highly developed from the technological point of view.

The basic configuration most sold in the whole world has an observation vehicle - UAV, which includes avionics and navigation systems; a Central Earth Station (known as GCS - Ground Control Station); a communications system, and the cargo compartment. Other components can be attached to this basic configuration in accordance with the clients' requests.

To better service the market Malat Division's UAV systems are divided into three categories: Tactical, Operational and Strategic. All have a flight capacity, which varies from 4 to 50 hours, and in a distance which permits them to observe strategic positions of supposed enemies. The UAVs are available in five models - Searcher, Heron, Hunter, Ranger and Eye-View suitable for different purposes.

## Bedeck - excellence and art in the maintenance of aircraft

**Bedeck Aviation Group** was the first division created by Israel Aircraft Industries (IAI) in 1953 with the aim of providing support to the Israeli Air Force. After more than 45 years and as a result of the transformations in the regional and international panorama Bedek changed its operating field turning itself into one of the principal worldwide centers for the restoration, revision and maintenance of civil and military aircraft. Among its clients you find 7 air forces and international and regional companies.

The history of Bedek started in one of the three hangars, which it occupies in IAI's headquarters near the Ben-Gurion Airport. In Hebrew Bedek means Reconstruction, a word which exactly indicates, what the division does: Reconstructing airplanes internally transforming passenger planes, first of all Boeing 747, into cargo planes, an activity which became one of the principal door openers for the Aircraft Division, which is part of Bedek. It is also this division, which reconstructs engines, reconditions equipment and turns long rows of seats into comfortable living areas, sleeping accommodations and kitchens.

According to Yossi Zohar, Director of Bedek Aviation Group, the secret of the success is the high technology dominated by the Israelis, and which is a direct consequence of its involvement with the military area. To offer quality and differentiated services is Bedek Aviation Group's major objective, be it in Israel or wherever its clients may want them. In this manner it can carry out the maintenance and revision of aircraft and equipment both in its headquarters in Israel as well as in any airport. Apart

from a specialized center in Israel the division has another one in Miami, U.S.A..

The maintenance contracts can be total, in which case the group is responsible for the maintenance of engines, components and the aircraft as a whole, or they can be partial. Among the clients in the maintenance and revision area you find Aerolíneas Argentinas, Britannia and others. Bedek Aviation Group is also responsible for an advanced refueling system of aircraft during flight utilized by Israel's Air Force during decades.

## Commercial Aircraft Group, strategic arm of IAI

**Commercial Aircraft Group** has three divisions - Engineering, Production and SHL - it is dedicated to the design, development, integration, tests and production of commercial aircraft, body assembly, hydraulic components, jet engine parts and cockpits of small airplanes. It is also responsible for the group's marketing and commercial policy.

Each of the three divisions of Commercial Aircraft Group is dedicated to a field of activities. The Engineering Division accompanies all steps in the production of a plane from the definition of the prototype up to the testing and the certificate of guarantee.

The Production Division in its turn represents a true center of technology, where engine and aircraft components, parts of the planes in addition to cabins of small aircraft are produced and tested. It is also in the Production Division that the models, which come off the engineers' drawing boards, are assembled. The Division maintains partnership programs with various international firms, among which Rohr, McDonnell Douglas, Lockheed Martin, Dassault, Sirorski among others.

**ENGLISH** Resumo

The third division of Commercial Aircraft Group, SHL Division, develops and produces a wide range of landing gear for commercial and military aircraft including for the executive jets Arava, Westwind, Astra and Galaxy (made by IAI), DO 328, Kfir among others. It also produces subsystems for landing gear for Airbus 320, Boeing 737, 747, 757, 767, 777 and McDonnell Douglas MD-11.

Commercial Aircraft Group also has a sector, which operates jointly with the three units mentioned. It is Galaxy Aerospace Corporation founded in 1996 for the development and production of the medium-sized executive jet Galaxy, which is appropriate for long distance non-stop flights between the continents. With a minimum capacity of eight passengers and maximum 19 Galaxy offers sophistication and comfort at a price much lower than that of its competitors. Galaxy Aerospace Corporation is a joint-venture between IAI and Pritzker Organization of Chicago.

As part of its expansion Galaxy Aerospace Corporation in December 1998 inaugurated a branch with a service center of the latest generation in the Fort Worth Alliance Airport in Dallas, U.S.A. It also has authorized technical service centers in different states in USA., Canada, Germany and Venezuela.

## A moment of Magic

To visit the headquarters of Israel Aircraft Industries (IAI) is a type of trip to one of the pavilions of Epcot Center in the U.S.A. There is only one difference, namely that there everything that one sees is real and not only a fantastic fairy tale. Getting to know IAI up close is a ticket to the marvellous world of aeronautics - at least to the layman.

If someone still doubts that Israel is the country of high technology, he will be certain after a brief visit to the hangars, where skilled hands combined with the results of scientific research transform seats, landing gear, engines and wings into sophisticated and modern airplanes with computerized on-board control and other systems of the last generation.

Each hangar tells a little of the history of Israel's aeronautical history. As if they were giant jigsaw puzzles the pieces come together, and the most sophisticated equipment, which may have occupied the imagination of the fans of the world of aviation, appear. Unmanned planes controlled by computers fly over the heads of employees, who work in the buildings, and bring to mind the image of children playing with

model airplanes in parks all over the world. On their drafting boards Israeli engineers are drawing the alterations, which transform the obsolete Russian Mig 21, which were utilized in the past by the Syrians against Israel, into modern combat planes. These are the signs of peace. And the legendary F-15 and F-16, heroes in so many wars, suddenly are there, immobile, awaiting the hand, which will write another page in its on-board diary. IAI is the country's major industry, and the Israelis are proud of this fact. More than this, however, for the population in general it is the country's major industry for having contributed to make Israel's Air Force one of the most advanced and efficient in the world transforming it therefore into a type of national hero.



**ZIM - LEADING THE WAY ACROSS THE SEAS**

Av. Paulista, 509 - 16º Andar - Tel.: (011) 284-5811 - Fax: (011) 284 5713  
e-mail: mgr@zimmkt-spo.zim.co.il - <http://www.zim.co.il>



# Aposta na qualidade dos serviços

Investindo cada vez mais na qualidade de suas aeronaves e no treinamento de suas equipes, a empresa aérea israelense El Al está pronta para levar os peregrinos à Terra Santa no ano 2000

No momento em que o trem de aterrissagem desce na pista do Aeroporto Internacional Ben-Gurion, em Tel Aviv, uma salva de palmas toma conta dos passageiros. Para quem viaja a Israel pela primeira vez em um vôo da EL AL, a cena é inesperada e surpreendente. Para os freqüentadores assíduos, faz parte da rotina. Às vezes, no entanto, até mesmo os usuários tradicionais são brindados por pequenas surpresas, quando o som de uma canção em hebraico ecoa enquanto o avião sobrevoa os céus da Terra Santa. A magia está no ar, literalmente.

Fundada em 1948, logo após a declaração de independência do Estado de Israel, a EL AL Israel Airlines Ltd. foi escolhida pela Ópera Romana – operadora oficial do Vaticano – a Companhia Aérea Oficial para as celebrações do Jubileu do Ano 2000. Ou seja, a empresa mais apta a atender a demanda de peregrinos a Israel.

Com vôos para mais de 55 destinos ligando Israel, Europa, continente americano, Ásia e África, a EL AL (que quer dizer Para Frente, Mais Alto, em hebraico) atua também em parceria com as principais companhias aéreas internacionais, possibilitando conexões para as mais importantes cidades do mundo. É também uma das empresas que possui maior



*El Al: mais de 50 anos levando turistas a Israel*

# Agora você pode comprar as revistas da Editora Escala também pela Internet !



**Editora Escala, pensando em você.**

**[www.escala.com.br](http://www.escala.com.br)**

**Complete sua coleção !**

**Aqui você vai encontrar os números atrasados  
e conferir os nossos lançamentos.**



número de vôos sem escala. Atualmente, a EL AL tem cerca de oitenta escritórios espalhados pelo globo, além de parcerias com outras empresas e acordos com grandes redes de hotéis para formação e treinamento de profissionais para suas equipes de terra e bordo.

A qualificação de seus profissionais, a pontualidade dos vôos, o atendimento e o serviço em terra e de bordo são alguns dos pontos que vêm fazendo da EL AL uma companhia diferenciada, consagrando-se como a opção natural para quem deseja ir a Israel. Em 1990, a companhia recebeu um dos 25 prêmios oferecidos pelo Ministério de Turismo israelense pela sua contribuição à indústria turística do país. Durante a cerimônia de entrega das premiações, o então ministro de Turismo, Moshe Katsav, ressaltou o que considera três das principais qualidades da empresa: hospitalidade, confiança e profissionalismo.

Profissionalismo que está presente

no aumento e aprimoramento constante de sua frota. Desde o início de 1999, a EL AL está voando também com os Boeing 747-400, 767ER, 737-800 e 737-700 e está recebendo uma aeronave nova a cada mês. Sua frota soma 33 aviões. O item serviço também é valorizado: a companhia oferece durante os vôos 30 tipos diferentes de refeições além de algumas especiais para crianças de 2 a 12 anos. Desde julho de 1999, introduziu a bordo um novo serviço de câmbio com as principais moedas do mundo, o que permite aos passageiros já desembarcarem com shekálim (moedas locais de Israel).

São detalhes como esse, no sentido de oferecer maior comodidade aos seus clientes, que estão garantindo o aumento no volume de passageiros ao longo dos anos. Uma pesquisa realizada recentemente registrou um aumento de 4% no número de turistas que escolheram a EL AL em função de seu status como companhia nacional de

Israel. Em 1998, 18% dos turistas que visitaram Israel escolheram a EL AL por esta razão e por seu padrão de qualidade em geral; em 1999, o índice foi de 22%. A empresa foi escolhida por 1% dos turistas devido aos vôos sem escala. Cerca de 70% dos entrevistados afirmaram que na sua próxima viagem chegarão ao Aeroporto Ben Gurion em um dos aviões azul e branco da companhia, cores da bandeira nacional israelense.

Preocupada com o bem-estar de seus passageiros, a EL AL foi uma das primeiras companhias aéreas a instalar um Cardiopieber a bordo. O aparelho destina-se a realizar um eletrocardiograma em casos de emergência, sendo controlado por uma central eletrônica em Israel. As tradicionais fitas cassetes foram substituídas por CDs, melhorando a qualidade do som.



**Atendimento diferenciado**

em português com todas as informações sobre segurança na aeronave, além de solicitar um atendente em língua portuguesa no Aeroporto Ben-Gurion, em Tel Aviv.

A EL AL mantém acordos de "code-sharing" com diversas empresas, entre as quais a Ibéria e a Sabena Belgian Airlines. Assim, desde 1999, os passageiros das duas empresas podem usufruir de 12 vôos semanais entre Madrid e Tel Aviv e de dois vôos de Barcelona a Tel Aviv, aumentando a capacidade de transporte de ambas. A parceria permite ainda, sem acréscimo no custo da passagem, uma visita a uma das duas cidades da Espanha.

Outro acordo de "code-sharing" foi assinado entre a EL AL e a

Sabena envolvendo todos os vôos de ambas as empresas entre Israel e a Bélgica. Segundo o acordo, a partir do dia 25 de abril, cada companhia operará 11 vôos semanais e os passageiros que pertencerem ao programa de milhagem da EL AL poderão usar suas milhas nas duas companhias.

## Vôos em parceria

Para chegar a Israel com a EL AL, o turista brasileiro precisa sair do Brasil com uma das várias companhias que mantêm parcerias com a empresa israelense, além de acordos de tarifas especiais. A companhia israelense emite passagens tanto a partir de seu escritório no Rio de Janeiro quanto do seu consolidador "flytour", permitindo rotas triangulares via Nova York ou Miami (Estados Unidos). É possível, ainda, emitir um bilhete em classe promocional e pagar uma taxa extra para Classe Executiva por um preço bem atrativo. A bordo, os turistas brasileiros podem solicitar uma fita cassete

## **ENGLISH** Resumo

### Betting on the quality of services

Constantly investing more in the quality of its planes and in the training of its crews the Israeli airline is ready to bring the pilgrims to the Holy Land in the year 2000

The moment the plane touches down in the International Airport Ben-Gurion in Tel Aviv the passengers spontaneously applaud clapping their hands. For those who are travelling to Israel for the first time on an EL AL flight, the scene is unexpected and surprising. For the assiduous frequent travellers it is part of the routine. Sometimes, however, even the most traditional users are subject to small surprises, like when the sound of a song in Hebrew breaks out, while the plane is flying through the skies of the Holy Land. The magic is in the air - literally.

Founded in 1948, just after the declaration of independence of the State of Israel, EL AL Israel Airlines Ltd. was chosen by the Roman Opera - the Vatican's official operator - as the Official Airline for the celebrations of the Jubilee of the Year 2000. In other words, the airline most qualified to attend the demand of pilgrims to Israel. With flights to more than 55 destinations connecting Israel, Europe, the American continent, Asia and Africa EL AL (which means "Forward", "Higher" in Hebrew) also works in partnership with the principal international airlines making connections to the most important cities in the world possible. It is also one of the airlines, which has the greatest num-

ber of non-stop flights. Currently, EL AL has approximately 80 offices spread around the world.

The qualifications of its professionals, the on-time record of its flights, the attention and service on the ground and on board are some of the points that make EL AL a different airline and make it the natural option for those going to Israel. In 1990 the company received one of the 25 prizes offered by the Israeli Ministry of Tourism for its contributions to the country's tourist industry.

EL AL's professionalism is visible in the constant increase and improvement of its fleet. Since the beginning of 1999 EL AL is also utilizing Boeing 747-400, 767ER, 737-800 and 737-700 and is receiving a new aircraft every month. The company offers 30 different types of meals during the flight in addition to some special meals for children from 2 to 12 years. Since July 1999 it introduced an on board exchange service with the principal currencies of the world.

Preoccupied with the well-being of its passengers EL AL was one of the first airlines to install a Cardiopieber on

board. The equipment is used to realize electrocardiograms in cases of emergency and is controlled by an electronic center in Israel.

To arrive in Israel with EL AL the Brazilian tourist needs to leave Brazil utilizing one of the various companies, which maintain partnerships with the Israeli company apart from offering special rates. The Israeli company issues tickets from its office in Rio de Janeiro or via its consolidator "Flytour", which permit triangular routes via New York or Miami in the U.S.A. On board the Brazilian tourist can request a tape recording with safety instructions in Portuguese and can also request a Portuguese-speaking ground staff member to attend him on arrival at the Ben-Gurion Airport in Tel Aviv.

EL AL maintains "code sharing" agreements with various airlines, among others Ibéria and Sabena Belgian Airlines.

According to the agreement, since April 25th each airline will operate 11 weekly flights and passengers who belong to the EL AL Mileage program will be able to use their miles in both companies.



## Mul-T-Lock

Produtos para a sua proteção.



**MUL-T-LOCK®**

Travas  
para carros



Show-Room: Al. Gabriel Monteiro da Silva, 1441  
Tel. 3064.3232 [www.multlock.com.br](http://www.multlock.com.br)

# Portal para o comércio exterior

O Instituto de Exportação de Israel (IEI) reúne principais empresas do país e define estratégias para conquistar mercados

**H**amered Street, 29, Industry House. Este endereço, localizado no centro de Tel Aviv, é a sede do Instituto de Exportação de Israel (IEI), uma espécie de portal para o comércio exterior do país. Criado em 1954, é uma organização sem fins lucrativos. Apesar de ser um órgão privado, recebe 63% de seu orçamento do Ministério de Indústria e Comércio (MIC) israelense; o restante é oriundo de recursos próprios.

Reunindo os principais exportadores do país, o IEI é uma espécie de mesa-redonda na qual são traçadas as diretrizes para a política de exportação do país, contando sempre com o apoio do governo. O IEI possui um Conselho Diretor formado por 12 membros, dos quais quatro são indicados pelo governo e os demais empresários, eleitos anualmente. O presidente da instituição é escolhido pelas associações setoriais e o diretor-geral é indicado pelo MIC e conta com a aprovação do empresariado.

"O IEI funciona desta maneira praticamente desde a sua fundação e os resultados que vem obtendo ao longo dos anos provam sua eficiência. O governo israelense percebeu que quanto menos interferir no trabalho do empresariado, melhores serão os resultados. Esta é a razão pela qual, apesar do MIC ser responsável pela maior parte do orçamento do IEI, sua interferência é mínima. Exis-

te uma espécie de acordo não verbalizado entre os dois segmentos de que um deixará o outro fazer o seu trabalho. Talvez este seja o segredo do sucesso da nossa instituição", explica Avner Portnoy, diretor da Divisão de Serviços de Exportação.

Israel é um país voltado à exportação. As dimensões de seu mercado interno, inversamente proporcionais à sua capacidade de produção em vários setores, levaram os governos israelenses, independentemente de suas tendências ideológicas, a fazer dos incentivos à exportação um dos

pontos-chaves de sua política econômica. Uma rápida visita à sede do IEI, que ocupa vários andares da Industry House, comprova esta prioridade nacional. Atualmente, Israel possui 8.100 companhias exportadoras. Em 1998, as exportações israelenses renderam cerca de U\$ 24 bilhões. Deste total, 87% foram exportados por 350 das maiores empresas do país, todas ligadas ao IEI. "Nosso objetivo é criar as condições para que as demais 7.800 existentes aumentem sua participação neste processo", diz Portnoy.

## Atraente mercado brasileiro

Para Portnoy, o Brasil é um país atraente para os turistas israelenses e também para os empresários. Um país interessante, porém com algumas barreiras, como por exemplo, a distância, a instabilidade econômica e também o idioma. Some-se a este quadro o fato de Israel possuir acordos de livre comércio com os Estados Unidos, a Europa, o México, a África, a Jordânia e com o Egito, e torna-se fácil compreender as afirmações de Portnoy.

"Os últimos anos registraram um aumento das exportações israelenses para o Brasil, levando-as a cerca de U\$ 300 milhões em 1999. No entanto, as mudanças na política econômica brasileira alteraram bruscamente este quadro e vamos terminar o ano com uma queda de 30% a 40%. Esperamos – e acreditamos – que esta tendência possa se reverter, mas isto exigirá criatividade dos empresários israelenses. A grande pergunta é até que ponto haverá empenho para conquistar um mercado tão distante, quando outros mais próximos oferecem as mesmas ou mais vantagens até", diz Portnoy. Só o tempo dirá.

## Algumas metas

Em 1999, o Conselho Diretor do IEI, baseado nas transformações políticas no Oriente Médio nos últimos anos, definiu como sua prioridade a aproximação comercial com os países vizinhos, apesar de Israel ainda não manter relações diplomáticas com todos. Como resultado, os empresários conseguiram chegar a vários locais antes dos representantes do governo, criando novas perspectivas para o processo de paz. "O objetivo desta iniciativa foi tentar modificar a atmosfera psicológica do relacionamento com os nossos vizinhos, entre os quais Catar, país com o qual começamos a manter um inter-

câmbio comercial um ano antes do início das relações diplomáticas".

Israel é um país cuja reputação internacional é reconhecida atualmente principalmente no campo da tecnologia de ponta, colocando-o lado a lado com os países desenvolvidos. Se, por um lado, este fato está levando-o a conquistar novos mercados, pelo outro, está também testando sua capacidade de atender as demandas do mercado internacional. Muitas companhias, para atender a expectativa crescente dos consumidores, vêm na venda para corporações multinacionais a solução para este problema. Quando questionado sobre qual sua opinião sobre este fato, Portnoy responde de maneira objetiva:

"Esta é uma tendência principal-

mente na área das empresas que lidam com novas tecnologias e que, para crescer, necessitam de injeções significativas de capital. Aquelas que não o possuem, acabam sendo vendidas pois, do contrário, não poderão continuar a competir. Confesso que ainda não sabemos como lidar com esta situação, que tem aspectos positivos e negativos. Negativos, pois deixam de ser empresas israelenses; positivos porque, geralmente, os novos proprietários continuam a desenvolver os produtos em Israel, ou seja, utilizando o mesmo potencial intelectual que as criou, como fez recentemente a Lucent Technologies ao adquirir a Lilit Signal Processing. É uma questão muito delicada".

Estimular as exportações é o objetivo principal do IEI. Neste sentido, vem adotando uma estratégia de penetração no mercado externo que visa divulgar o potencial da indústria israelense em todo o mundo e, ao mesmo tempo, criar as condições para que a indústria nacional atenda a demanda. Entre as políticas adotadas pelo IEI está a organização de missões comerciais a Israel e ao exterior, realizando em média cem por ano, dando prioridade às missões e videoconferências setoriais. O IEI vem atuando, também, em conjunto com os adidos comerciais israelenses no exterior, além de lançar constantemente material de divulgação impresso e visual. O IEI possui uma assessoria de comunicações voltada exclusivamente ao atendimento de jornalistas estrangeiros, garantindo-lhes, ainda, apoio em suas visitas ao país.

**Tendências mundiais** – Apesar de manter-se inalterado em sua essência, desde 1954, o IEI está sempre atento às transformações nas tendências mundiais econômicas e mercadológicas.

"Só consegue conquistar o mercado quem é capaz de perceber suas mudanças e adaptar-se a elas. Atualmente, quando se fala em exportação, não se está pensando apenas em venda de produtos ou equipamentos. É preciso ampliar este conceito e perceber que exportação é também participar em projetos internacionais, aumentar a cooperação com outros países, seja através de joint-ventures, alianças estratégicas, pesquisa e transferência de tecnologia, levando-se em consideração os interesses de todos os países envolvidos. O resultado final desta nova forma de atuar, sem dúvida, é benéfico para todos os envolvidos", explica Portnoy.

Dentro desta perspectiva, as novas companhias (chamadas de start-up companies), e as pequenas e médias empresas estão desempenhando um papel importante no cenário das exportações de Israel, o que levou o IEI a lhes dar atenção maior, com a criação de programas especiais voltados às suas necessidades. "Esses programas visam prepará-las para competir no mercado internacional e pre-

vêm, por exemplo, 200 horas de consultorias em marketing e finanças, sempre através de especialistas de cada setor. O custo desta consultoria é pago parte pelo empreendedor e parte pelo IEI. No caso das start-up, elas têm direito a 300 horas de consultoria pagando apenas 25% do custo total", explica Portnoy.

O IEI oferece, ainda, programas permanentes de apoio às pequenas empresas em todo o país e outros voltados especificamente a preparar sua participação em feiras e eventos internacionais, além de seminários com convidados estrangeiros e reuniões individuais para tratar de problemas específicos, desde dicas para exportar e importar, documentação necessária e email commerce, uma das maiores novidades no campo de comércio exterior nos últimos anos. "Neste item, especialmente, o IEI está se preparando para fazer um shopping virtual, incluindo todas as nossas publicações e produtos, visando sua promoção internacional, pois para nós, as fronteiras são o mundo", ressalta Portnoy.

REVESTIDO  
ON-  
MACHINE

# FILM COATING

O papel Film Coating da Suzano tem todas as características que você precisa em um papel de alta qualidade: definição de imagem, reprodução de cores e brilho e desempenho em máquina, além de ser mais branco e opaco.

Por ser da Suzano, tem entrega rápida e garantida.

E pelo seu processo contínuo de produção, revestido e calandrado na própria máquina, oferece a melhor relação custo x benefício na sua categoria.

# COATING Z A N O



Dê mais vida aos seus impressos  
com o Film Coating, da Suzano.



**SUZANO**  
PAPEL E CELULOSE



INFORMAÇÕES E AMOSTRAS DISK SUZANO: 0800 11 3204  
[www.suzano.com.br](http://www.suzano.com.br) [suzano@originet.com.br](mailto:suzano@originet.com.br)



Depósito da Netafim Brasil no Espírito Santo. Alta Tecnologia Agrícola

# De Ribeirão Preto para o Mercosul

A Netafim Brasil produzirá tubos para equipamentos de irrigação por gotejamento no Brasil, que serão comercializados para a Argentina e o Chile

**A** cidade de Ribeirão Preto, localizada no interior do Estado de São Paulo, foi escolhida pela Netafim Brasil para ser a sede de sua primeira fábrica no país. Com inauguração prevista para maio do ano

2000, durante a Agrishow, a nova unidade será responsável pela produção de tubos para os gotejadores para irrigação fabricados pela Netafim Irrigation Equipment & Drip Irrigation, sediada em Israel.

Subsidiária da companhia israelense, a Netafim Brasil Sistemas e Equipamentos de Irrigação Ltda. começou a atuar no mercado nacional em 1994. Segundo Marcus Henrique Tessler, diretor comercial

da companhia, desde o início a decisão de instalar uma subsidiária havia sido tomada em função do que tal fato representa em termos de vantagem. "É sempre mais fácil para os clientes operarem com a empresa diretamente do que através de representantes, que nem sempre

atendem a empresa adequadamente".

A decisão de instalar uma fábrica no país foi tomada em função do fato do Brasil ser, junto com o Mercosul, uma das áreas do mundo com maior potencial de crescimento para a agricultura irrigada. "Assim sendo, e co-

mo as vendas vinham em um ritmo acelerado, optou-se pelo investimento nesse momento", diz Tessler. A cidade de Ribeirão Preto foi escolhida acima de tudo por se tratar de um centro agrícola e de serviços importante, com um alto padrão de vida, localizada no coração de uma das

## Conheça a Netafim de Israel

Pioneira no campo da irrigação por gotejamento, a Netafim Irrigation Equipment & Drip Systems (Netafim Mundial) foi fundada em 1965 pelos agrônomos e agricultores do Kibutz Hatzerim, localizado na região sul de Israel. Seu objetivo era industrializar e aperfeiçoar o sistema de irrigação por gotejamento – ou localizada – por eles desenvolvido para solucionar os problemas decorrentes dos raros recursos hídricos e dos solos áridos, características predominantes na região, além dos altos índices de salinidade e o forte calor predominante no verão. Os sistemas tradicionais de irrigação até então usados mostraram-se ineficazes ao longo dos anos para combater tal quadro de adversidades. Gradativamente a irrigação localizada começou a ultrapassar as fronteiras do Kibutz Hatzerim, tornando-se a 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. A Netafim tornou-se, então, uma das maiores fornecedoras de sistemas por gotejamento para o mercado

internacional, levando seus produtos a mais de 80 países em todos os continentes, irrigando aproximadamente seis milhares de hectares. A empresa mantém subsidiárias e centenas de filiais em 18 países. Em 1999, a Netafim faturou U\$ 201 milhões, dos quais U\$ 175 milhões decorrentes de exportação. Desde a sua implantação, a Netafim fez dos investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento um dos pontos fundamentais para o crescimento da companhia. Assim, atualmente, 5% do faturamento anual é destinado a este setor, que trabalha em conjunto com as melhores e mais importantes instituições científicas de Israel. Como resultado desta parceria, a empresa israelense produziu quatro gerações de sistemas de irrigação por gotejamento e já está caminhando em um novo campo, com a linha Turbonet, no qual predominam tubulações mais largas e mais curtas, diminuindo o risco de entupimento, consagrando-se cada vez mais como o maior distribuidor e produtor industrial de produtos de irrigação de baixa vazão e sistemas de irrigação.

Considerando-se o aumento das regiões secas em todo o mundo, o processo de desertificação crescente e a redução dos recursos hídricos, tecnologias que levem a um aumento de produtividade através da otimização do uso da água tendem a ampliar sua presença no mercado internacional. No Oriente

Médio em particular, acadêmicos já anunciam que em meados do ano 2020, a quantidade de água disponível per capita anualmente deverá ser reduzida em 50%, passando de 1500 metros cúbicos por habitante da região para aproximadamente 700. Dados como esses explicam o empenho das empresas israelenses em geral no sentido de encontrar novos caminhos para a questão da água.

A fábrica do Kibutz Hatzerim foi o primeiro passo para a expansão da companhia, que atualmente possui quatro unidades: duas no Hatzerim; uma no Kibutz Magal – no qual são cultivados, entre outros produtos, tomates e flores em modernas estufas –, no centro de Israel; e outra no Kibutz Yittach, mais ao norte. Todas linhas de produção são computadorizadas, operam 24 horas por dia e os seus produtos atendem os padrões de qualidade ISO 9002. A companhia também comercializa componentes dos sistemas de irrigação fabricados por outras empresas israelenses, tais como válvulas, bombas.

Ao longo dos anos, não apenas a qualidade de seus produtos, mas principalmente a capacidade de garantir suporte técnico aos seus clientes tem sido o fator predominante para a expansão da Netafim pelo mundo. A empresa também esteve presente na Agritech 99 mostrando seus novos produtos, entre os quais a linha Turbonet.

áreas agrícolas mais importantes do Brasil, infra-estrutura de estradas e aeroportos invejável, entre outras razões. O fato de que os equipamentos deverão também ser vendidos à Argentina e ao Chile fez com que se

optasse por instalar a fábrica no sudeste do Brasil.

Presente na América Latina desde 1980 e líder do mercado regional no segmento de irrigação por gotejamento, a Netafim só chegou ao

Brasil anos mais tarde justamente por causa das restrições às importações vigentes nos anos 80. Com a abertura de mercado, e, principalmente a partir do Plano Real, a companhia viu crescerem suas per-

## Diário de viagem

Beersheva, sul de Israel, 7h00, saguão do Hotel Paradise, antigo Hilton. A segunda-feira-feira 6 de setembro de 1999 começou cedo para os integrantes da delegação da Netafim Brasil que foram a Israel para visitar, entre outros locais, a Agritech 99. Malas na frente dos ônibus e um burburinho intenso. Comentários entusiasmados sobre a programação do dia anterior, que incluiu uma visita ao Kibutz Hatzerim, no qual está instalada a unidade principal da Netafim Mundial.

Dos 70 membros do grupo, quase 90% eram engenheiros agrícolas, agrônomos, técnicos, fazendeiros e agricultores, clientes e clientes potenciais, além de muitos profissionais que trabalham na subsidiária brasileira. Cafeicultores, plantadores de tomates, feijão, soja, frutas diversas. Uma delegação heterogênea, porém, com um objetivo comum: saber por que a agricultura israelense vai tão bem, apesar das condições climáticas e de solo adversas.

Ao longo do dia, muitas informações. A cada parada, um técnico israelense especializado em algum segmento agrícola aproximava-se do grupo para dar as explicações necessárias sobre o tipo de equipamento utilizado, suas vantagens e desvantagens



**Cultivo de citrus na areia**

para cada cultivo e, acima de tudo, respondendo as perguntas, que eram inúmeras. O sol forte e o calor intenso, apesar da proximidade do outono, não pareciam incomodar muito os participantes que, munidos de óculos escuros e chapéus, ouviam atentamente.

A primeira parada foi no Kibutz Nitzanim, no qual foram visitadas plantações de citrus: laranjas, pomelos, tangerinas, limões – de vários tipos e tamanhos. Em todos os campos, uma característica comum: solo árido e irrigação por gotejamento. A segunda parada foi no Kibutz Nir Am: mais citrus, mais variedade, mais aridez e sol forte, mais perguntas e mais explanações. E assim o dia foi passando até que o grupo se deparou com uma cena inusitada: plantações de citrus na areia.

Não solo árido, não solo

pedregoso, mas sim areia. Areia branca que se esvai pelos dedos, fina. Areia de praia. Pés de tamanhos variados: menores, plantados há um ano; um pouco maiores, plantados há dois. Um pouco mais adiante, parada imponente no meio do deserto, uma parreira, cujos frutos doces serviram para matar um pouco a sede dos viajantes brasileiros, como com certeza deve ter

feito no passado com os membros das caravanas que atravessavam as areias da Terra Prometida.

A viagem prosseguiu rumo ao seu destino final: Tel Aviv. No caminho, no entanto, mais uma parada: o Kibutz Magal, no qual está localizada a fábrica que produz as tubulações para os sistemas de irrigação por gotejamento da empresa. O Magal guardava, também, uma surpresa para os membros da delegação: um passeio pelas suas estufas de flores, nas quais são cultivadas rosas, cravos e outras espécies exportadas para a Europa, propiciando um festival de perfumes e cores.

Anoitecia quando o grupo deixou o Kibutz Magal rumo a Tel Aviv. O dia que começara às 7h00, em Beersheva, terminava por volta das 21h, em Tel Aviv.

## ESTRATÉGIA

spectivas no Brasil. Segundo Tessler, o mercado brasileiro é um dos maiores mercados potenciais para sistemas de irrigação do mundo. "Como tudo no Brasil, existe uma diferença grande entre potencial e real. Esse ano, devido à crise econômica e à desvalorização do dólar, a situação foi mais difícil do que esperávamos".

O crescimento do mercado nos últimos anos surpreendia e a decisão de se construir uma fábrica foi tomada também devido às expectativas de crescimento futuras. A Netafim acredita que, que apesar do momento difícil, as expectativas vão se concretizar e o mercado brasileiro deve começar a reagir em breve. O diretor comercial explica

que o mercado brasileiro é homogêneo no que diz respeito a áreas com potenciais de crescimentos maiores.

"No momento, a região centro-sul me parece destinada a se beneficiar mais rapidamente do que o Nordeste.

Os Estados de São Paulo, Minas Gerais e o centro-oeste têm grandes projetos de irrigação comprados por empresas e fazendeiros (pessoas físicas) com perfil de empresários, investindo seus próprios recursos. No Nordeste, os recursos para irrigação vêm predominantemente de bancos oficiais (BNB, Banco do Brasil) e são destinados muitas vezes a pequenos proprietários. No entanto, vale

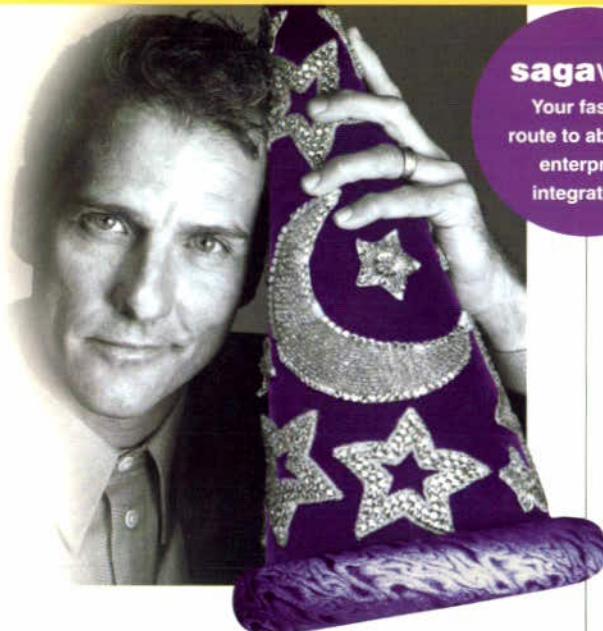
ressaltar o trabalho de empresas como a Codevasf, que desenvolve novas áreas e perímetros irrigados, expandindo as oportunidades para que um grande número de pessoas se beneficiem de uma agricultura mais moderna", ressalta Tessler.

A Netafim Brasil comercializa atualmente equipamentos de irrigação (gotejadores e tubos, microaspersores e aspersores), tubos (PVC, aço zinado, aço e ferro) e componentes para sistemas de irrigação (válvulas hidráulicas, filtros automáticos e manuais, discos, ventosas, bombas e outros). A nova unidade de Ribeirão Preto será responsável pela fabricação dos tubos gotejadores. Os gotejadores virão de Israel e a fábrica fará a

## INTEGRACÃO

**Para integrar o mundo corporativo,  
você não precisa ser mágico.**

A integração corporativa era rodeada de mistérios, mitos e sonhos. E tem sido assim até hoje. Agora existe uma solução que transforma os sonhos em realidade. Eletronic Business em âmbito Corporativo, CRM, Sistemas de Otimização da Cadeia de Suprimentos, Conexão de diferentes Sistemas ERP e Ambientes Tecnológicos heterogêneos podem ser integrados na forma "point-and-click" com a velocidade que os negócios exigem.



**sagavista**  
Your fastest  
route to absolute  
enterprise  
integration™

Isto não é mágica ... é o SAGAVISTA em ação.

STOP REACTING • TAKE CONTROL

**CONSIST**

Av. das Nações Unidas, 20.727 - CEP 04795-100 - São Paulo/SP  
CENTRAL DE ATENDIMENTO CONSIST 0800 11 2333

**SAGA**  
free your information.

extrusão da matéria-prima e incorporação dos gotejadores na tubulação.

Para atender a demanda crescente, conta, além da matriz em São Paulo – que deverá ser transferida para Ribeirão Preto, com oito filiais nos Estados do Rio Grande do Norte, Pernambuco, Alagoas, Sergipe, Goiás, Minas Gerais e interior de São Paulo, além de uma rede de representantes. O depósito da empresa está localizado no Espírito Santo por causa da proximidade do porto e das tarifas portuárias menores.

### Atendimento personalizado

– A qualidade dos serviços e a tecnologia avançada são, na opinião do engenheiro agrônomo Danilo José Fanelli Luchiari, os dois pontos que fazem a diferença entre a Netafim Brasil e as demais empresas especializadas em irrigação. Responsável por projetos em vários Estados brasileiros, Luchiari escolheu a Netafim para sua parceira por acreditar que a companhia teria condições de atender as necessidades de seus clientes levando a uma agricultura mais produtiva e competitiva no mercado interno e internacional.

"A irrigação localizada ou por gotejamento trouxe, sem dúvida nenhuma, novas perspectivas para a agricultura. Até alguns anos, poucos eram aqueles que aceitavam correr os riscos e fazer os investimentos necessários para adotar novas tecnologias. Convencer os produtores de que valia a pena investir exigiu um trabalho árduo não apenas por parte dos profissionais da área – engenheiros agrícolas, agrônomos e técnicos -, mas também das próprias empresas no sentido de mostrar ao seu público alvo resultados concretos e, principalmente, uma capacidade não apenas de vender equipamentos, mas também

de dar o treinamento para que estes fossem utilizado. Neste sentido, a Netafim conseguiu cumprir o seu papel".

Trabalhando com os equipamentos da empresa israelense há quase seis anos, Luchiari garante que, desde o princípio, a Netafim Brasil mostrou que veio ao país para ficar. Para isso, trouxe não apenas folhetos e manuais com instruções de uso, mas também profissionais especializados e com disposição para atravessar o país de Norte a Sul, solucionar problemas e dar treinamento onde fosse solicitado. Atualmente, a Netafim possui uma equipe de técnicos brasileiros que trabalha em conjunto com os Israelenses.

"Alguns de meus clientes, por exemplo, viajaram a vários países, inclusive Israel, para conhecer de perto seus possíveis fornecedores e, na hora de escolher, foram convencidos não só pela tecnologia de ponta da Netafim, mas também pela solidez da matriz israelense. Ao visitar as fábricas da companhia em Israel puderam avaliar o que está por trás da subsidiária brasileira".

Baseado em sua experiência no setor agrícola, Luchiari não hesita em afirmar que a irrigação localizada e a fertirrigação – na qual os gotejadores são usados para distribuir os fertilizantes – abriram novas perspectivas para a agricultura brasileira, ultrapassando barreiras tecnológicas responsáveis por anos de atraso nos campos brasileiros. "Colocar a tecnologia à disposição do agricultor e, o mais importante, ensiná-lo a usá-la são iniciativas que já estão mostrando seus resultados, basta olhar o desenvolvimento da fruticultura no Nordeste brasileiro e também do cultivo de tomates no interior de Minas Gerais, entre outros exemplos", enfatiza o engenheiro agrônomo.

A irrigação localizada começou a ser utilizada ainda que de forma experimental também no cultivo de café, segmento no qual a irrigação não é muito comum. Um estudo realizado na região do Cerrado obteve os seguintes resultados: sem irrigação, um hectare produziu quase duas toneladas; com a irrigação localizada, na mesma área cultivada, obteve-se um produção de duas e meia toneladas a três. Em Catui, interior de Minas Gerais, foi realizado um experimento com irrigação por pivô e por gotejamento. No primeiro ano, o hectare irrigado por pivô produziu 160 quilos; o por gotejamento, 400 quilos. No segundo ano, a produção foi de uma tonelada e meia no primeiro caso e quase três no segundo.

Apesar do café ser uma cultura tradicionalmente cultivada em locais nos quais as condições climáticas são geralmente suficientes para irrigar as plantações, a irrigação está sendo seriamente analisada como uma alternativa viável. Em setembro de 1999, a delegação da Netafim Brasil que foi visitar a Agritech 99, em Israel, contou com a presença de cafeicultores, além de agricultores de outros segmentos como tomate, frutas, feijão, soja e milho. O grupo contou também com a participação do secretário de Agricultura do Tocantins, Jalbas Aires Manduca.

"A Netafim organiza muitas viagens de clientes e profissionais para Israel, é praxe da empresa. Essas viagens fazem com que os clientes não só se aproximem da empresa e conheçam um pouco mais da estrutura e do tipo de pessoas que nela trabalham, mas também para que entendam o que é a agricultura irrigada de um país líder no setor. Isso gera uma atitude muito positiva em relação à Netafim e a Israel também", finaliza Tessler.

**ENGLISH** *Resume*

## Gateway for foreign commerce

Institution brings country's principal companies together and defines strategies to conquer markets

Hamered Street 29, Industry House. This address, located in the center of Tel Aviv, is the headquarters of the Export Institute of Israel (IEI), a type of gateway for the country's foreign commerce. Created in 1954 it is a non-profit organization. In spite of

being a private entity it receives 63% of its budget from the Israeli Ministry of Industry and Trade (MIT) with the balance being its own resources.

Joining the country's principal exporters IEI is a type of round-table, in which the guidelines for the country's export policy are drawn up always counting with the help of the government. IEI has a Board of Directors made up of 12 members, of whom four are indicated by the government with the remainder being businessmen, who are elected on an annual basis. The president of the institution is chosen by the sectorial associations, and the managing director is indicated by MIT with the approval of the business community.

"IEI functions in this manner practically since its foundation, and the results obtained over the years prove its efficiency. The Israeli government perceived that the less you interfere in the work of the business community the better the results. Perhaps this is the secret of our institution's success", explains Avner Portnoy, Director of the Division of Export Services.

Israel is a country with a vocation for exports. The dimensions of its internal market, which are inversely proportional to its production capacity in various sectors, made the Israeli governments, irrespective of their ideological tendencies, make export incentives one of the key points in their economic policy. In

# Especialista em diversidade.



**I**nformática, idiomas, hotelaria, turismo e meio ambiente. Saúde, educação, negócios, administração e varejo. Moda, beleza, estética, cosmetologia e design de interiores. Fotografia, jornalismo, propaganda, rádio, TV e cinema.

Em todas as áreas do conhecimento aplicado ao trabalho, o SENAC tem a resposta adequada, com programas educacionais que vão do treinamento básico aos cursos superiores e de pós-graduação. São 53 unidades – entre elas o Grande Hotel Campos do Jordão e o Grande Hotel São Pedro, hotéis-escola SENAC – e uma experiência de mais de meio século que chega a todo o país, com a elogiada programação da TV SENAC, hoje Rede SescSenac de Televisão, e a premiada produção da Editora SENAC São Paulo.

**SENAC:** diversidade com especialização, apoiando o desenvolvimento das pessoas e das organizações.

Informações:

**(0XX11) 236-2000**



SÃO PAULO

[www.sp.senac.br](http://www.sp.senac.br)

## ENGLISH *Resume*

1998 Israeli exports amounted to approximately US\$ 24 billion. Of this total 87% was exported by 350 of the country's major companies, all associated with IEI.

To stimulate exports is IEI's principal objective. To do this it adopts a strategy of penetration in the external market, which aims to divulge the potential of Israeli industry in the whole world, and at the same time to create conditions that enable national industry to attend the demand. Among the policies adopted by IEI is that of organizing commercial missions in Israel and abroad, of which an average of 100 are realized per year, and which give priority to sectorial missions and video-conferences. IEI is also working together with the Israeli commercial attachés abroad, apart from constantly launching promotional materials in printed and visual form.

In spite of remaining basically unaltered in its essence since 1954 IEI is always alert to transformations in the worldwide economic and marketing tendencies. "Only those, who are capable of perceiving the changes and adapt themselves to them, succeed in conquering the market. Currently, when talking about exports, nobody is thinking only in terms of product or equipment sales. It is necessary to broaden the concept and understand that exporting also means participating in international projects and increasing the cooperation with other countries via joint ventures, strategic alliances, research or technology transfer, bearing the interests of all the countries involved in mind. The final result of this new way of operating is without doubt beneficial to everybody involved", explains Portnoy.

Within this perspective the new companies (called start-up companies) and the small and medium sized companies are occupying an important role in the scenario of Israel's exports, which made

IEI give greater attention to them with the creation of special programs aimed at their necessities.

IEI also offers permanent programs of support to the small companies in the whole country and others specifically aimed at preparing their participation in fairs and international events, in addition to seminars with foreign guests and individual meetings to handle specific problems, which range from hints to export and import and the necessary documentation to e-commerce business, one of the major new developments in the field of foreign commerce in the last years. "Especially in this area IEI is preparing itself to make a virtual shopping center, which will include all our publications and products aimed at their international promotion, because for us the frontiers are the world", adds Portnoy.

To Portnoy Brazil is an attractive country to the Israeli tourists - and also to the businessmen. An interesting country, although it has some barriers such as for example the distance, the economic instability and also the language. Adding to this picture the fact that Israel has free trade agreements with the United States, Europe, Mexico, Africa, Jordan and with Egypt, it is easy to understand Portnoy's observations.

"The last years registered an increase in Israeli exports to Brazil bringing them to approximately US\$ 300 million in 1998. The changes in the Brazilian economic policy, however, changed this picture dramatically, and we will end the year with a decrease of 30% to 40%. We hope - and believe - that this tendency can be reverted, but this will require creativity on the part of the Israeli businessmen. The big question is up to what point will efforts be expended to conquer a market so far away, when others much closer offer the same or even more advantages", says Portnoy. Only time will tell.

## Get to know Israel's Netafim

Pioneer in the field of irrigation by the drip process Netafim Irrigation Equipment & Drip Systems (Netafim Worldwide) was founded in 1965 by the agronomists and farmers of Kibutz Hatzerim located in the Southern region of Israel. Its objective was to industrialize and improve the system of irrigation by the drip process - or localized - developed by them to solve the problems resulting from scarce water resources and from the soil.

Gradually localized irrigation started expanding the borders of Kibutz Hatzerim turning itself into the main weapon of Israeli agriculture and rapidly expanding abroad. The principal advantage of this system is to bring water and nutrients to the plant in accordance with its necessities. Netafim then became one of the most important suppliers of irrigation systems by the drip process to the international market bringing its products to more than 80 countries in all the continents and irrigating approximately six million hectares. The company maintains subsidiaries and hundreds of branch offices in 18 countries. In 1999 Netafim's total turnover was US\$ 201 million, of which US\$ 175 million were exports.

Since its establishment Netafim made investment in Research and Development one of the fundamental points for the company's growth. Currently, therefore, 5% of total annual sales is set aside for this area, which works together with the best and most important scientific institutions in Israel. Considering the increase of regions with drought problems in the whole world, the growing desertification process and the reduction of water resources, technologies which lead to a productivity increase through the optimization of the use of

São Paulo  
D&D  
(11) 3043-9142  
Cidade Jardim  
(11) 813-1844  
Al. Lorena  
(11) 3064-1110

Rio  
(21) 540-6439  
(21) 540-6181

Belo Horizonte  
(31) 286-4667

Brasília  
(61) 248-0808  
(61) 248-0806

Salvador  
(71) 247-7773

Curitiba  
(41) 343-3703

ARCO  
Achille  
Castiglioni  
1962



OSRAM



D DOMINICI

## **ENGLISH** Resumo

water tend to increase their presence in the international market.

The factory in Kibutz Hatzerim was the first step for the expansion of the company, which currently has four units: Two in Hatzerim, one in Kibutz Magal in the center of Israel and another one in Kibutz Yittach more to the North. All the production lines are computerized, operate 24 hours per day, and its products are in accordance with the quality standard ISO 9002.

## From Ribeirão Preto to Mercosul

Unit will produce pipes for equipment for irrigation by the drip process

The city of Ribeirão Preto, located in the interior of the State of São Paulo, was chosen by Netafim Brasil as the location of its first factory in the country. With the inauguration planned for May 2000 the new unit will be responsible for the production of pipes for the drip units used in irrigation by the drip process and manufactured by Netafim Irrigation Equipment & Drip Irrigation, with worldwide headquarters in Israel.

A subsidiary of the Israeli company, Netafim Brasil began operating in the national market in 1994 as an importer of equipment for irrigation by the drip process and other components for the area. The decision to install a factory in the country was taken as a result of the increase in the number of clients and the potential of the local market.

Present in Latin America since 1980 and leader in the regional market in the field of irrigation by the drip process Netafim only arrived in Brazil years later exactly because of the import restrictions that were in effect in the 80's. With the opening of the market, and first of all starting with the Real Plan, the company saw its perspectives grow in Brazil.

*The manufacture of pipes is the first step taken following the experience utilized in other countries, where Netafim has subsidiaries. For the moment the drip units, the key element in the equipment with the name Netafim, will continue to be manufactured in Israel, which currently centralizes the total production distributed on a worldwide basis.*

*Established to serve both distributors of irrigation systems and users of the equipment Netafim currently sells irrigation equipment, pipes and components for irrigation systems.*

*To attend the growing demand it has - in addition to the headquarters in São Paulo, which will be transferred to Ribeirão Preto - eight branches in the States of Rio Grande do Norte, Pernambuco, Alagoas, Sergipe, Goiás, Minas Gerais and in the interior of São Paulo in addition to a team of representatives. The company's warehouse is located in Espírito Santo because of its proximity to the port and also lower port fees.*

*The quality of the services and the advanced technology are, in the opinion of the agronomist Danilo José Fanelli Luchiari, the two points that make the difference between Netafim Brasil and the other firms specialized in irrigation. Responsible for projects in various Brazilian states, Luchiari chose Netafim as his partner, because he believed that the company would be able to attend the needs of his clients leading to more productive and competitive agriculture in the internal and international market.*

*Having worked with the Israeli company's equipment for almost six years Luchiari guarantees that since the beginning Netafim Brasil showed that it came to the country to stay. To succeed it did not only bring brochures and instruction manuals but also specialized professionals with the disposition to travel through the country from North to South, to solve problems and to provide training, wherever it was requested. Now Netafim has a team of Brazilian technicians working together with the Israelis.*

*Based on his experience in the agricultural area Luchiari does not hesitate in confirming that localized irrigation and*

*ferti-irrigation, in which the drip units are used to distribute the fertilizers, opened new perspectives for Brazilian agriculture overcoming technological barriers responsible for years of backwardness in the Brazilian fields.*

*Localized irrigation started being utilized also in an experimental form in coffee cultivation, a segment in which irrigation is not very common. In spite of coffee being a crop traditionally grown in areas, where the climatic conditions generally are sufficient to irrigate the plantations, irrigation is being seriously analyzed as a viable alternative. In September 1999 the delegation from Netafim Brasil, which visited Agritech 99 in Israel headed by Kitron, counted with the presence of coffee growers apart from farmers from other segments such as tomatoes, fruits, beans, soy and corn. The group also included the State Secretary of Agriculture of Tocantins, Jalbas Aires Manduca.*

## Travel diary

Beersheva, South of Israel, 7.00AM, hall of Hotel Paradise, previously Hilton. Monday, September 6, 1999 began early for the members of Netafim Brasil's delegation, who came to Israel to visit - among other places - Agritech 99. Suitcases in front of the bus and an intensive babble. Enthusiastic comments about the previous day's program, which included a visit to Kibutz Hatzerim, where Netafim Worldwide's principal unit is installed. Of the 70 members of the group almost 90% were agricultural engineers, agronomists, technicians, farmers, clients and potential clients, apart from many professionals, who work in the Brazilian subsidiary. Coffee farmers, growers of tomatoes, beans, soy and various fruits. A heterogeneous delegation with one common objective, however: To find out why Israeli agriculture is performing so well in spite of the adverse climatic and soil conditions. Throughout the day much information. At every stop an Israeli technician specialized in some agricultural segment

**ENGLISH** Resumo

approached the group to provide the necessary explanations about the type of equipment utilized, its advantages and disadvantages for each crop and - above all - responding to questions, in were innumerable. The strong sun and the intense heat did not seem to bother the participants, who wearing sunglasses and caps listened attentively. The first stop was Kibutz Nitzanim to visit citrus plantations: Oranges, grapefruit, tangerines, lemon - of various types and sizes. In all the fields one common characteristic: Arid soil and irrigation by the drip process. The second stop was in Kibutz Nir Am: More citrus, more varieties, more

arid soil and strong sun, more questions and more explanations. And the day went by in this manner, until the group found itself confronted with a strange scene: Citrus plantations in the sand.

Not arid soil, not stony soil, but yes sand. White sand, which is so fine that it disappears between your fingers. Beach sand. Trees of different sizes: Smaller ones, planted one year ago and others somewhat larger, planted two years ago. A little further ahead an impressive stop in the middle of the desert: A grape plantation, whose sweet fruits helped quench the Brazilian travellers' thirst, as it no doubt must have done in the past with

the members of the caravans crossing the sands of the Promised Land.

The trip continued towards its final destination: Tel Aviv. On the way one more stop, however: Kibutz Magal, where the company's factory producing the pipes for the irrigation systems by the drip process is located. Magal also presented a surprise for the members of the delegation: A visit to its flower hothouses, where roses, carnations and other varieties are grown for export to Europe providing a festival of perfumes and colors.

It was getting dark, when the group left Kibutz Magal for Tel Aviv. The day, which had started at 7.00AM in Beersheva, ended around 9.00PM in Tel Aviv.

# Brink's. Há 140 anos tornando o mundo mais seguro.

Para guardar ou transportar valores pelo mundo só existe um nome: Brink's. Uma rede completa de transporte aéreo nacional e internacional. Transporte blindado, custódia, com cobertura securitária em todo o mundo - Nova Iorque, Las Vegas, Antuérpia, Tel Aviv - como a melhor alternativa para as empresas do setor. E com a segurança de quem atua em todo o mundo, há mais de 140 anos.

A large background image of gold bars is overlaid with several smaller images. At the top right is a white rectangular sign with black text that reads "Transportadora Oficial da Riojôia e Jeninjer 99". Below this are three smaller images: one showing US dollar bills, another showing a white armored truck parked on a city street, and a third showing a close-up of a globe.

**BRINKS**

Soluções inovadoras em tecnologia de segurança. Desde 1859.

5511 39.906055 • 39.906006 • [www.brinks.com.br](http://www.brinks.com.br)



O estande da Naan, um dos 350 expositores da Agritech 99, atraiu centenas de visitantes

# Agritech 99: uma vitrina da tecnologia israelense

Mais de dez mil estrangeiros visitaram a mostra, que reuniu os maiores e mais importantes nomes do setor agrícola de Israel

**M**ais de dez mil estrangeiros e cerca de 100 mil israelenses visitaram a Agritech 99 realizada em Haifa, Israel, de 5 a 9 de setembro, no novo Centro de Convenções da cidade. Foram mais de 60 delegações lideradas por ministros de Agricultura e Economia, além de outras autoridades. Segundo Amir Hayek, diretor geral do Instituto de Exportação de Israel (IEI), em 1996, sete mil pes-

soas visitaram a mostra, incluindo 23 delegações estrangeiras.

Considerada a maior feira de tecnologia de Israel, realizada de três em três anos, a Agritech ocupou uma área de 44 mil metros quadrados e contou com 350 expositores, dos quais 70 estrangeiros, e dez pavilhões nacionais dentre os quais os maiores foram da Rússia e da Índia. Em 1996, o número de missões estrangeiras foi 40. Em

1999, as maiores delegações vieram da América Latina, Índia, Europa Oriental, China, Japão, Tailândia, Coréia e Austrália, além de mais de mil pessoas de países árabes, incluindo a Autoridade Palestina, Marrocos, Jordânia, Egito, Indonésia e Líbano.

Para atender a um público tão heterogêneo, atraído pela reputação de Israel ser um dos principais centros mundiais de inovações agrícolas, o IEI



# UMA MANEIRA INTELIGENTE DE FAZER CRESER SEU PATRIMÔNIO

Um investimento seguro que você pode desfrutar enquanto ele valoriza. O Roney Palace tem tudo o que você deseja, exatamente onde você quer, de frente para o mar em Miami Beach, Flórida.

Studios e apartamentos de 1 e 2 dormitórios com tudo incluído, desde vista panorâmica a eletrodomésticos das melhores marcas. Residentes irão também desfrutar de todo o luxo e serviços do Roney Palace Resort & Spa, um dos melhores hotéis de Miami, localizado na propriedade.

Uma reforma de mais de 25 milhões de dólares, incluindo duas piscinas, bar & grill e o mais avançado centro de musculação e spa nos Estados Unidos. Equipe de segurança 24 horas e garagem subterrânea com manobrista.

E também, as fantásticas atrações de South Beach estão todas à sua volta.

Preços variam entre **US\$ 129 e US\$ 500 mil**, em uma vizinhança onde o custo de residências semelhantes é muito maior.

## Aceita-se a participação de corretores.

2301 Collins Avenue, Miami Beach, Flórida 33139.

Nos E.U.A.: Tel. (305) 531-1821,  
Fax (305) 673-5291.

**RONEY**  
PALACE

[www.roneypalace.com](http://www.roneypalace.com)

Não se pode confiar em declarações orais para transmitir corretamente o que é declarado pelo empreendedor. Para uma declaração correta, deve-se consultar o contrato de compra e os documentos exigidos pela seção 718.503 da legislação da Flórida, a serem fornecidos pelo empreendedor ao comprador ou locatário. Oferta nula nos lugares onde for proibida. OPORTUNIDADES IGUAIS DE MORADIA.

preparou uma série de publicações sobre agricultura e tecnologia no país, sobre o evento e sobre os expositores em diferentes idiomas, além de ter um esquema especial para receber os jornalistas estrangeiros que foram a Israel para acompanhar o evento, realizado pela primeira vez em Haifa. Até então, a mostra fazia parte do calendário de atividades de Tel Aviv.

Organizada para ser uma vitrina da moderna tecnologia agrícola israelense, a Agritech 99 registrou um volume de negócios de US\$ 63 milhões, um crescimento de 25% em relação ao evento anterior. Dados sobre a agricultura de Israel, divulgados por Yitzhak Kiriati, diretor do Departamento de Agricultura do IEI, justificam o interesse dos estrangeiros pelo evento.

Em 1999, o setor agrícola foi responsável por US\$ 1,5 bilhão das exportações, dos quais 50% relativos aos produtos químicos e fertilizantes; os demais 50% são decorrentes das exportações de equipamentos de irrigação, estufas, flores, sementes, tecnologias ligadas à avicultura e pecuária, além de sistemas de automação computadorizados. "A maioria dos visitantes estrangeiros veio em busca de informações e soluções principalmente no campo da tecnologia de ponta".

**Evolução Tecnológica** – Desde o seu estabelecimento em 1948, a agricultura israelense transformou-se de uma atividade essencialmente de subsistência para uma voltada à exportação, levando ao mercado externo não apenas o excedente de sua produção agrícola, mas principalmente tecnologia. Esta revolução, no entanto, não ocorreu por acaso. Com poucos recursos naturais, baixos volumes de água e uma percentagem limitada de solos férteis, Israel investiu cada vez mais em seu maior bem disponível: o potencial humano.

Como fruto da parceria entre o governo, agricultores, instituições acadêmicas

## Mobilização geral

A Agritech tomou conta de Israel de 5 a 9 de setembro de 1999. Os hotéis estavam lotados, não apenas em Haifa mas em todas as principais cidades do país próximas ao local do evento. Considerando-se a extensão territorial de Israel, para os brasileiros, principalmente, acostumados com grandes distâncias, tudo é muito perto.

A mobilização foi tal que foi inaugurada até uma nova estação de trem próxima ao Centro de Convenções de Haifa. Nos hotéis, peruas estavam à disposição dos hóspedes. Nas rodoviárias, mais horários de ônibus, além das inúmeras agências de turismo oferecendo programações especiais para os visitantes. Até os motoristas de táxi participaram intensamente do leva e traz das delegações, fazendo de

micas e o setor industrial, vem florindo no país uma agricultura cada vez mais produtiva, mais competitiva e mais rentável, transformando Israel não apenas em um estado exportador de produtos agrícolas mas também de know-how e ajudando regiões menos desenvolvidas do mundo.

"Israel é o maior e mais avançado usuário do mundo da irrigação. Cerca de 50% das terras cultivadas do país são irrigadas, o que vem garantindo a continuidade e a qualidade do fornecimento de água aos agricultores. Em 50 anos, utilizando a mesma quantidade de terra e de recursos hídricos, a produção do país aumentou. No passado, 17% da população israelense estava envolvida em atividades agrícolas, atualmente, este percentual é de 3%. Na década de 50, o trabalho de um

tudo para agradar aos passageiros, alguns até arriscando-se a arranhar algumas palavras em português. A assessoria de imprensa do evento, coordenada pela Divisão Internacional de Mídia do Instituto de Exportação de Israel em conjunto com o Departamento Oficial de Imprensa, desdobraram-se para atender a imprensa local e estrangeira, organizando tours especiais pela feira, encontros com autoridades do setor agrícola e visitas de campo. Mais do que tudo, para os visitantes, um fato ficou evidente: Israel é um país voltado ao mercado externo. Este conceito está presente na mentalidade não apenas daqueles que atuam no setor de comércio exterior, mas da população em geral que vê no visitante, no turista – estudante, peregrino ou empresário – um elemento importante para o desenvolvimento do país. Talvez, por esta razão, quem vai a Israel, pela primeira vez, ou repetidas vezes, tem sempre a sensação de estar em casa.

agricultor em tempo integral alimentava 17 pessoas, em 1998, este mesmo agricultor alimenta 95 pessoas. Tudo isto é fruto da pesquisa científica e da tecnologia", enfatiza Kiriati.

Em Israel, talvez mais do que em qualquer outro lugar do mundo, o provérbio popular "A necessidade é a mãe da criatividade" mostra-se verdadeiro. Há 15 anos, o país cultivava apenas 15 variedades de vegetais, atualmente, produz 60, com destaque especial para tipos de melão, tomate e pepino, além de exportar sementes. A necessidade de lidar com condições climáticas adversas e o solo árido levou ao desenvolvimento de uma tecnologia específica para estufas, muito usadas para determinados cultivos que tem um alto valor agregado, como flores, espécierias e tomates.

Os visitantes que foram a Agritech 99 tiveram a oportunidade de conhecer de perto o que Israel tem a oferecer ao mundo no campo de agrotecnologia.

**Alguns expositores** – Criatividade, sofisticação e alta tecnologia foram as características principais dos expositores da Agritech, cada um procurando mostrar aos visitantes seus mais recentes produtos, o nível de seus profissionais e os resultados obtidos pelas suas equipes. Naan, Haifa Chemical, Plastro, Netafim, Bermad são algumas das empresas que montaram estandes na Agritech 99, muitas das quais são bastante conhecidas pela sua atuação no Brasil.

A mostra trouxe muitas novidades para os visitantes, como por exemplo os produtos lançados pela Zeraim Gedera, especializada em produção e

aperfeiçoamento de sementes de vegetais. Durante a feira, a companhia expôs um novo tipo de tomate cereja desenvolvido em conjunto com o Centro Volcani de Agricultura, mais resistente a fungos e pragas. Foi apresentado ao mercado também um novo tipo de pimentão, que dura mais tempo nas prateleiras dos supermercados, resultado também de um parceria entre a Zeraim Gedera e os pesquisadores da Universidade Hebraica de Jerusalém. Ambos os produtos foram cultivados em estufas e visam a exportação.

Outro estande que muito chamou a atenção dos visitantes foi o da Bio-Bee Biological Systems, voltada à criação de insetos que podem beneficiar a agricultura. Entre os produtos exibidos estavam colméias para polinização natural de frutas e vegetais em estufas; insetos para controle biológico de

pragas em vegetais, plantas ornamentais, árvores frutíferas e grãos.

Não faltaram os estandes de máquinas, equipamentos para irrigação tradicional e por gotejamento, válvulas, fertilizantes e produtos químicos agrícolas, sistemas automatizados para controle de produção de leite e também para embalagens de produtos alimentícios voltados à exportação. Mais uma vez a Agritech mostrou por que é considerada uma das principais feiras de tecnologia agrícola do mundo e a maior de Israel.

### Maiores informações

*Departamento de Projetos Internacionais e Agrotecnologia do Instituto de Exportação de Israel, com Yitzhak Kiriat, fone 972-3-514.2868; fax 972-3-514.2881*



# UNION BANCAIRE PRIVÈE

96/98 RUE DU RHÔNE - GENEVE - SUÍÇA

### SÃO PAULO

Alameda Santos, 1940, 14º andar - Cj. 141  
CEP: 01418-200 Fone: (011) 288-3933  
Fax (011) 285-2752

### RIO DE JANEIRO

Rua Lauro Müller, 116 - 42º andar - Cj. 4205  
Rio Sul - Botafogo  
Fone: (021) 543 4141 - Fax: (021) 295 2954

# Mais de 200 pessoas na delegação brasileira

Foi a maior delegação brasileira já registrada na história das feiras e eventos em Israel

**T**rês secretários estaduais de Agricultura - Carlos Matos Lima (Ceará), Pedro Barbosa de Deus (Bahia) e Jalbas Aires Manduca (Tocantins) -, o presidente da Federação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos, Sérgio Paulo Pereira de Magalhães, dezenas de empresários do setor agrícola, agrônomos, técnicos, engenheiros e representantes foram a Israel visitar a Agritech 99.

Organizados em várias delegações coordenadas em sua maioria por empresas israelenses com representantes no Brasil, foram conhecer de perto os mais recentes avanços da tecnologia agrícola do setor. Foi a primeira vez que um número tão grande de brasileiros participou simultaneamente de um evento em Israel. Por trás deste fato inédito, o amplo e contínuo trabalho de divulgação realizado pelo cônsul para Assuntos Econômicos de Israel no Brasil, Gal Mor, juntamente com a Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria. Mor também foi a Agritech para recepcionar seus convidados.

Além de visitarem a feira, considerada a maior de tecnologia agrícola do país, os brasileiros conhecerem kibutzim, encontraram-se com especialistas do setor e fizeram inúmeros contatos com indústrias e empresários. Todos com um mesmo objetivo: encontrar caminhos que possam intensificar o intercâmbio visando o benefício mútuo.



Estande da Netafim na Agritech 99, em Haifa

**Ceará quer revolucionar a agricultura** - Essa foi a primeira visita de Carlos Matos Lima, secretário de Agricultura Irrigada do Estado do Ceará, a Israel. Ao retornar, explicou as razões que o levaram a viajar com a seguinte afirmação: "Nossa visita à feira foi um claro sinal de que o Ceará está decidido a revolucionar sua agricultura, aplicando tecnologia no campo, como o fez e ainda faz Israel um grande exemplo para o mundo". A comitiva do Ceará foi composta por 32 pessoas de diferentes segmentos, incluindo parlamentares.

"Israel, em apenas 50 anos, já consegue dominar adversidades climáticas muito maiores que as do Ceará e exporta US\$ 1 bilhão/ano, praticamente para o mundo inteiro. Um país que obtém este resultado, com tantas adversidades, não só merece o nosso respeito, como nos coloca em uma situação de desafio muito importante. Se Israel conseguiu, por que o Ceará não consegue? É preciso estruturar-se e, acima de tudo, acreditar que é possível. Essa foi a grande lição que Israel nos deu. Que é possível transformar as adversi-

dades em vantagens competitivas", disse Matos Lima.

Para o secretário de Agricultura Irrigada do Ceará, a visita a Agritech 99 foi o primeiro passo para o estabelecimento de um relacionamento entre Israel e o seu Estado, no sentido de um intercâmbio entre técnicos dos dois países. Ter acesso às tecnologias que já demonstraram seus resultados, fazendo-se as adaptações devidas à realidade local, é outro objetivo de Matos Lima. Segundo ele, as áreas nas quais o Ceará possui interesse imediato em Israel são as de genética, produção de sementes e nutrição de plantas. "Queremos também atrair fabricantes de equipamentos interessados em produzir no Brasil, utilizando o Ceará como um grande entreposto para o Mercosul".

Matos Lima está otimista em relação a futuros investimentos de Israel no Brasil e explica o porquê: "Acredito que não só Israel, mas grandes países produtores de frutas no mundo estão com um grande problema: estão saturados nas suas áreas de produção. A grande fronteira agrícola mundial hoje é o Nordeste brasileiro. E dentro do Nordeste o Ceará reúne condições estratégicas e de logística fantásticas. Nós temos dois portos, temos toda uma estrutura viária pronta e temos uma infra-estrutura hídrica de mais de U\$1 bilhão".

O secretário enfatiza, ainda, que o Ceará possui atualmente uma macro-estrutura capaz de abrigar investimentos fortes na área de



**Matos Lima: "O Ceará é atraente para o investidor estrangeiro"**

indústrias, tanto que atraiu mais de U\$ 4 bilhões nos últimos quatro anos. Do ponto de vista da atração de empresas do segmento da agricultura irrigada, empresários israelenses interessados em implantar suas indústrias no estado têm visitado a região. "Eles detêm toda essa tecnologia desenvolvida em Israel e já não podem aplicar lá, porque não existem mais áreas disponíveis. Enquanto 1 hectare em Israel custa U\$ 100 mil, no Ceará custa U\$ 1 mil e o empresário hoje faz este cálculo", ressalta Matos Lima.

Para ele, a criação da Secretaria da Agricultura Irrigada do Ceará - Seagri - é um sinal claro que o governo estadual dá ao investidores de que está decidido a promover uma agri-

cultura competitiva e auto-sustentável, embasada em critérios profissionais e científico-tecnológicos. A Seagri está atuando em cinco linhas de ação que considera essenciais: a capacitação, a tecnologia, a promoção comercial, a infra-estrutura e a organização dos produtores.

"Além disso, nós somos realmente uma estufa natural, com três mil horas de sol/ano, o que nos coloca, por exemplo, na condição de ter 2,5 safras de uva/ano. Isso nenhuma região do mundo tem, só a nossa. Já contamos com empresários que não se instalaram no Estado por acaso. Eles estudaram criteriosamente nossa região e já devem exportar de forma intensa, a partir do próximo ano. Nós esperamos que essa seja apenas a semente de um grande jardim verde que será instalado no Estado do Ceará".

**Bahia: mais produtividade e desenvolvimento** – Pedro Barbosa de Deus, secretário da Agricultura, Irrigação e Reforma Agrária do Estado da Bahia, retornou ao Brasil satisfeito e impressionado com a assistência personalizada que recebeu durante sua estada em Israel, tanto durante o evento, quanto nas visitas às indústrias e aos kibutzim, Barbosa de Deus já está empenhado em encontrar caminhos que levem a um maior intercâmbio e cooperação entre Brasil e Israel. Foi a sua primeira viagem ao Estado Judeu.

"Retornamos impressionados com todos os aspectos da área agrícola em geral, mas principalmente por ver como as empresas israelenses

utilizam a tecnologia não só para obter maiores ganhos sobre a produção agrícola, mas sim também sobre os produtos de natureza tecnológica, aumentando o seu valor agregado e reduzindo os seus custos. O mais interessante é que não se trata de uma postura isolada de um ou outro empresário, mas sim um esforço generalizado de médias e grandes empresas", disse o secretário estadual da Bahia. Neste sentido, a Agritech, em sua opinião, é uma vitrina da tecnologia israelense e uma feira de referência pela diversidade e qualidade de materiais expostos, especialmente dos equipamentos de irrigação e dos produtos da área de sementes.

Brasil e Israel estão afastados por milhares de quilômetros de distância e por vôos de quase quinze horas,

incluindo o fuso horário. É fato comprovado, no entanto, que os empresários israelenses do setor agrícola estão interessados no Brasil em geral, e nas regiões Norte e Nordeste em particular e parecem estar dispostos a superar obstáculos e firmar sua presença no país. Neste sentido, durante sua visita a Israel, Barbosa de Deus atuou em dois campos: o primeiro aproximando industriais israelenses dos setores produtivos baianos visando sua participação no processo de desenvolvimento econômico do Estado através, principalmente, da instalação de fábricas na região.

Outro campo explorado pelo secretário de Agricultura, Irrigação e Reforma Agrária foi a possibilidade da implantação de uma fazenda modelo em parceria com o Instituto A-



**Barbosa de Deus:** "A Bahia possui a quinta maior área irrigada do País"

## Bahia vai sediar fábrica da Plassim

A Bahia vai contar, até o segundo semestre do ano 2000, com uma fábrica da empresa israelense Plassim Irrigation System, uma das mais avançadas indústrias de equipamentos de irrigação do mundo. A decisão de investimento foi confirmada no dia 30 de novembro de 1999, com a assinatura de um protocolo de entendimentos entre o Governo do Estado, através do secretário da Agricultura, Pedro Barbosa de Deus, e o gerente geral da Plassim, Lior Man.

A Plassim, empresa pertencente ao Kibbutz Merhavia, é a primeira no ranking de Israel em artefatos de pvc e plástico para uso hídrico e terceira no setor específico de irrigação, com 40 anos de atividades. Em 98, a empresa faturou US\$ 30 milhões. Para investir na Bahia, será criada a Plassim do Brasil, que terá ainda participações da empresa argentina Irrigar e do grupo brasileiro Presto, sediado no Paraná. Serão produzidos na Bahia 80 milhões de metros de gotejadores de sete tipos distintos por ano, com um investimento de US\$ 8,6 milhões.

O gerente geral da Plassim, Lior Man, disse que a opção pela Bahia ocorre após decisão estratégica tomada há dois anos de expandir os negócios para a América Latina e de estudos profundos de diversas possibilidades. "Escolhemos a Bahia pelo seu mercado para a irrigação e seu potencial de crescimento", afirmou.

O empresário israelense ainda garantiu que a fábrica da Bahia vai produzir os equipamentos de tecnologia mais avançada da empresa. As características da empresa também vão dar um impulso novo à agricultura baiana. Além de ser a única do mundo a empregar a precisão do raio laser na fabricação de gotejadores – as válvulas que regulam a saída da água, neste sistema - também atua integralmente apoiando o cliente, participando desde o projeto até a implantação e manutenção, passando pela produção e comercialização.

gridev de Israel e com a participação direta das empresas através da utilização de seus produtos. O objetivo dessa iniciativa é treinar os agricultores e também divulgar a tecnologia israelense. Já foram feitos contatos com a Escola de Agronomia da Bahia para sua integração ao projeto. "Nossa intenção é colocar esta idéia em prática o mais breve possível. Para isso, estamos agendando encontros entre empresários baianos e israelenses".

O número de empresas israelenses que já atuam no Nordeste do Brasil é significativo, entre as quais estão grandes nomes da indústria israelense como a Netafim, a Naan e a Plassim. A Bahia possui a quinta maior área irrigada do país e 40% da área irrigada da região Nordeste do Brasil, com 209 mil hectares, com previsão de crescimento de 65% até o ano 2002. Segundo Barbosa de Deus, a agricultura irrigada do Estado é a mais competitiva e a que mais usa tecnologia em todo o país.

"O intercâmbio entre Brasil e Israel na área de agricultura já é um fato concreto, o que é preciso fazer, ainda, é otimizar as vantagens dessa relação comercial tanto para os brasileiros

quanto para os israelenses. Uma das alternativas é estimular a fabricação dos produtos no Brasil, aumentando, portanto, a margem de lucro, que é cada vez menor diante da alta do dólar. Por outro lado, fabricar no Brasil significa gerar mais empregos e, como resultado, acelerar o desenvolvimento econômico regional, um dos principais objetivos do governo da Bahia", explica o secretário.

Barbosa de Deus sabe que para atrair investimentos estrangeiros, é preciso ter uma política de incentivos e, neste sentido, acredita que a Bahia tem muito a oferecer aos investidores através do que qualifica de "estratégia agressiva". Dentro desta estratégia, o governo é responsável pela instalação de infra-estrutura básica em investimentos agrícolas, mais cessão de terreno e até prédio no caso de agro-indústrias, além de oferecer incentivos fiscais e financeiros.

"O mais importante, no entanto, para atrair as empresas israelenses são as oportunidades que a Bahia oferece: portos com taxas menores do que em outros Estados, um moderno anel rodoviário que corta a região, clima propício para irrigação, com sol o ano inteiro, e parcerias com vários outros setores", enfatiza.

Quando fala em parceria, Barbosa de Deus pensa em um conceito mais amplo, no qual as empresas não apenas participem da implantação de projetos de irrigação, mas que sejam realizados empreendimentos de Israel no país, como já acontece com outras nações. A Secretaria tem atuado neste sentido, fazendo o mapea-



**Aires Manduca: "Projetos conjuntos com Israel"**

mento das áreas mais promissoras, muitas das quais já possuem projetos básicos de engenharia de irrigação. "Vamos convidar os moradores dos kibutzim, por exemplo, a se envolverem em projetos experimentais", assinala Barbosa de Deus.

**Tocantins: maior cooperação técnica** – Jalbas Aires Manduca, secretário de Estado da Agricultura do Tocantins, foi um dos 70 integrantes da delegação da Netafim Brasil que foi a Israel para a

Agritech 99. Em sua primeira visita ao Estado Judeu, além de visitar a feira, o secretário teve a oportunidade de percorrer quase todo o país, conhecendo kibutzim, indústrias do setor agropecuário e conversando com técnicos israelenses. O secretário viajou acompanhado de Anízio Costa Pedreira, secretário-executivo do Grupo de Recursos Hídricos; César Hanna Halum, presidente do Ruraltins; e Roberto Jorge Sahium, assessor técnico do Ruraltins.

De volta ao Brasil, quando questionado sobre quais as suas impressões sobre Israel, respondeu: "Esta experiência deu-nos a oportunidade de ter uma

idéia bastante razoável da agricultura de Israel. Ficamos muito bem impressionados com a organização, a capacidade de trabalho e a determinação do povo israelense, que a partir da utilização de tecnologias de ponta consegue não apenas solucionar o problema da escassez de água e de outros recursos naturais, mas também posicionar o país como exportador de frutas, hortaliças, flores e de know-how nas áreas de irrigação, filtros, pecuária leiteira, piscicultura, estufas climatizadas, ferti-



# Haifa Química do Brasil Ltda.

**Soluções na Agricultura**

- ◆ Nitrato de Potássio ◆ Multi-K ◆ Multi-K GG ◆ Multi-K Técnico
- ◆ MultiMAP ◆ Multi MKP ◆ Poly Feed

**Supporte na Indústria**

Av. 9 de Julho, 5569 - 11º Andar - Cep 01407-200 - Itaim Bibi - São Paulo - SP  
Tels: (011) 280.5813 - 280.4305 - Fax: (011) 3061.2610 - e-mail: haifabr@ibm.net

irrigação, entre outros. A Agritech 99 foi uma feira expressiva que mostrou todos esses aspectos mencionados".

Aires Manduca aproveitou a visita a Israel para manter contatos que poderão se traduzir em projetos concretos no Tocantins, não apenas na área de irrigação, mas também com técnicos de outros setores, tais como recursos hídricos, pecuária leiteira, floricultura e piscicultura. Nesta última área especificamente já está quase acertado o fornecimento de softwares e sensores para a estação de Palmas.

O secretário de Agricultura do Tocantins acredita nas possibilidades de um maior intercâmbio comercial entre o seu Estado e Israel principalmente por que suas economias, em sua opinião, completam-se. Segundo ele, Tocantins

pode exportar para Israel grãos, em especial a soja, pedras preciosas e semipreciosas, granito, couro, mel, entre outros produtos. Por sua vez, o Estado pode adquirir equipamentos para irrigação, softwares para a ferti-irrigação, estufas climatizadas e, principalmente, o conhecimento tecnológico a partir de intercâmbios científicos. "Nesse sentido, já foram feitos contatos para a assinatura de um protocolo de intenções entre o Instituto Ruppin, de Israel, e o Governo do Tocantins, além da possibilidade de realizar cooperação técnica através da Agência Brasileira de Cooperação – ABC e de treinamentos oferecidos pela Embaixada de Israel no Brasil", informa Aires Manduca.

Diz, ainda, que o estado de Tocantins já está trabalhando com algumas empresas israelenses no

sentido de desenvolver projetos conjuntos, entre os quais cita um projeto piloto de café irrigado com vistas ao desenvolvimento do potencial desta cultura na região, que será realizado provavelmente com a Netafim Brasil. "Como trata-se de um projeto demonstrativo, queremos utilizar a tecnologia mais avançada e apropriada à cultura, possivelmente a tecnologia de gotejamento com a fertirrigação. A Netafim já possui um conhecimento grande nessa área e por isso a queremos como parceira".

Mais um sinal da vontade do Tocantins de se aproximar de Israel foi a visita do embaixador israelense Yaakov Keinan em setembro último ao Estado, quando foi analisada a possibilidade de se adotar uma política sistemática de intercâmbio.

## ENGLISH *Resume*

### Agritech' 99 - a showcase for israeli technology

More than 10.000 foreigners visited the fair, which brought together the major and most important names from Israel's agricultural sector

More than 10.000 foreigners and approximately 100.000 Israelis visited Agritech 99 held in Haifa, Israel from September 5 - 9 in the city's new Convention Center. Among the visitors more than 60 delegations headed by ministers of agriculture and economy apart from other authorities. According to Amir Hayek, General Director of Israel's Export Institute (IEI) in 1996

7.000 persons visited the show including 23 foreign delegations.

Considered Israel's major technology fair and held every three years Agritech occupied an area of 44.000 square meters and counted with 350 exhibitors, of which 70 were foreign, and 10 national pavillions among which the major ones were those of Russia and India. In 1996 the number of foreign missions was 40. In 1999 the major delegations came from Latin America, India, Eastern Europe, China, Japan, Thailand, Korea and Australia apart from more than 1.000 people from Arab countries including the Palestine Authority, Morocco, Jordan, Egypt, Indonesia and Lebanon.

To attend such a heterogeneous public attracted by Israel's reputation as one of the principal centers in the world for agricultural innovations IEI prepared a series of publications. Organized to be a showcase of the modern Israeli agricultural technology Agritech 99 registered a business volume of US\$ 63 million, an

increase of 25% as compared to the previous event.

In 1999 the agricultural sector was responsible for US\$1,5 billion in exports, of which 50% referred to chemical products and fertilizers. The remaining 50% derive from export of irrigation equipment greenhouse, flowers, seeds, technology for poultry and meat production in addition to computerized automation systems.

Since its establishment in 1948 Israeli agriculture transformed itself from an activity that was basically one of subsistence into one dedicated to export bringing to the external market not only excess agricultural production but first of all technology. With few natural resources, low availability of water and a limited percentage of fertile soil Israel always invested more and more in its major asset available: The human potential.

As a result of the partnership between the government, farmers, academic institutions and the industrial sector the country is home to agriculture, which is constantly becoming more productive, more competi-

# AGRIBUSINESS

## ENGLISH Resume

tive and more profitable, turning Israel into not only an exporter of agricultural products but also of know-how and helping less developed regions of the world.

"Israel is the most advanced and the most important user of irrigation in the world. Approximately 50% of the country's cultivated land is irrigated, which guarantees the continuity and quality of the water supply for the farmers. In 50 years utilizing the same quantity of land and water resources the country's production increased. In the past 17% of the Israeli population was involved with agricultural activities, while today this percentage is 3%. In the 50's the full time work of a farmer fed 17 people, while in 1998 this

same farmer feeds 95 people. All this is the result of scientific research and technology", underlines Kiriati.

In Israel, perhaps more than any other place in the world, the popular proverb "Necessity is the mother of creativity" proves to be true. 15 years ago the country only cultivated 15 vegetable varieties, while today it produces 60 with special emphasis on types of melon, tomato and cucumber apart from exporting seeds. The need to deal with adverse climatic conditions and arid soil brought about the development of specific technology for hot houses, much used for certain cultures with a high aggregated value, such as flowers, spices and tomatoes.

Creativity, sophistication and high technology were the principal characteristics

of Agritech exhibitors, each one endeavouring to show the visitors its most recent products, the level of its professionals and the results obtained by its teams. Naan, Haifa Chemical, Plastro, Netafim, Bermad are some of the companies with booths in Agritech 99, and many of which are known for their activities in Brazil.

The fair showed many new products to the visitors, such as for example the products launched by Zeraim Gedera, specialized in the production and improvement of vegetable seeds.

Another stand, which attracted much attention from the visitors, was that of Bio-Bee Biological Systems, whose purpose is the creation of insects, which can benefit agriculture. Booths of machinery, equipment for traditional and irrigation by the



# 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-O Red

## NATURAL PRODUCTS INDUSTRIES LTD.

### Lyc-O-Mato

Natural Tomato carotenoid antioxidant. Ingredient for healthfood and nutraceuticals.

### Tomat-O-Red

Natural Tomato carotenoid for food colouring

### CTC

Clear Tomato Concentrate for the food industry

### NFT

Tomato Fibres for the food industry

### Lyc-O-Rose

Rosemary extract – Natural antioxidant for the food industry

### Lyc-O-Herb

Herbal extracts



### REGIONAL OFFICE

AGRICUR Defensivos Agrícolas Ltda.  
Av. Brig. Faria Lima, 1779 - 7º andar  
conj. 71 - CEP 01452-001  
São Paulo - SP - Brasil  
Fone/Pabx: (011) 212-4111  
Fax: (011) 813-6115  
E-mail: agricur@ibm.net

## FINE CHEMICALS & INTERMEDIATES

### PHARMACEUTICAL INTERMEDIATES

$\alpha$ -(2, 3 Dichlorophenyl) Imidazole-1 – Etanol Alpha Tetralone  
 $\beta$ -Naphthyl Thiochloroformate

Imino Dibenzyl Carbonyl Chloride

Imino Stilbene Carbonyl Chloride

### ADDITIVES FOR EXPLOSIVES

Ethyl Centralite

Methyl Centralite

Akardite

### INDUSTRIAL CHEMICALS

Alpha Tetralone

1, 2, 3, 4 Tetrahydronaphthalene

Chlor Alkali  $H_2O_2$

Folpaint (Fungicide for Coatings)

### DETERGENTS CHEMICALS

Optical Brighteners-BRY-10 D series,  $H_2O_2$

### PAPER CHEMICALS

Optical Brighteners-BRY-10 P series,  $H_2O_2$

### THIOPHOSGENATIONS/PHOSGENATIONS

Intermediates for Pharma

Intermediates for Agriculture

## AROMA CHEMICALS

### AMBERONNE

MUSK 50

MUSK CONCENTRATE

GANOLID

GANONE

ATRALONE (METHYL ATRARATE)

HELOGAN

ANSIC ALDEHYDE

## ENGLISH *Resume*

drip process, valves, fertilizers and agricultural chemical products, automated systems for the control of milk production and also for packaging of food products meant for export were also present.

## General mobilization

Agritech took over Israel from September 5 - 9, 1999. The hotels were full, not only in Haifa, but in all the principal cities of the country near the localization of the event.

The mobilization was so great that even a new train station was inaugurated near Haifa's Convention Center. In the hotels vans were put at the disposal of the guests. In the bus terminals more frequencies apart from innumerable tourist agencies offering special programs for the visitors. Even the taxi drivers participated intensely in the comings and goings of the delegations doing everything to make the passengers happy, some of them even risking some words in Portuguese.

The event's press service coordinated by the International Media Division in the Export Institute of Israel jointly with the Official Press Department did everything in their power to attend the local and foreign press organizing special tours to the fair, meetings with authorities from the agricultural sector and field visits.

More than anything one fact became evident for the visitors: Israel is a country dedicated to the external market. This idea is present in the minds of not only those involved with foreign trade but in the minds of the population in general, who consider the visitor, the tourist - student,

pilgrim or businessman - an important element for the country's development. For this reason, perhaps, who goes to Israel for the first time or being a regular visitor always has the feeling of being at home.

## More than 200 Brazilians at Agritech 99

It was the largest Brazilian delegation registered in the history of fairs and events in Israel

Three State Secretaries of Agriculture - Carlos Matos Lima (Ceará), Pedro Barbosa de Deus (Bahia) and Jalbas Aires Manduca (Tocantins) -, the President of the Brazilian Federation of the Machinery and Equipment Industry, Sérgio Paulo Pereira de Magalhães, dozens of businessmen from the agricultural sector, agronomists, technicians, engineers and representatives went to Israel to visit Agritech 99.

Organized in various delegations coordinated in their majority by Israeli firms with representatives in Brazil they came to get to know up close the latest advances in agricultural technology in each sector. It was the first time that such a large number of Brazilians participated simultaneously in an event in Israel.

This was the first visit to Israel by Carlos Matos Lima, Secretary of Irrigated Agriculture in the State of Ceará. On his return he explained the reasons, which made him travel, with the following affirmation: "Our visit to the fair was a clear signal that Ceará has decided to revolutionize its agriculture applying technology in the field, which made and still makes Israel a great example for the world".

"Israel, in only 50 years, already is successful in dominating climatic adversities, which are much greater than those of Ceará and exports US\$ 1 billion per year practically to the entire world. A country obtaining this kind of result with so many adversities not only deserves our respect but also puts us in a position of a very important challenge. If Israel succeeded, why should Ceará not succeed?", says Matos Lima.

To the Secretary of Irrigated Agriculture of Ceará the visit to Agritech 99 was the first step for the establishment of a relationship between Israel and his state to organize an interchange of technicians of the two countries. According to him the areas in which Ceará has immediate interests in Israel are those of genetics, seed production and plant nutrition.

The Secretary furthermore underlines that Ceará currently has a macro-structure capable of welcoming large investments in the area of industry to the extent that it attracted more than US\$ 4 billion in the last four years. From the point of view of attracting Israeli companies from the field of irrigated agriculture, Israeli businessmen interested in establishing their industries in the state have visited the region.

To him the creation of the Secretariat of Irrigated Agriculture of Ceará - Seagri - is a clear signal that the state government is giving to the investors that it has decided to promote competitive and self-sustaining agriculture based on professional and scientific-technological criteria. Seagri is working in five lines of activity, which he considers essential: Training, technology, commercial promotion, infrastructure and the organization of the producers.

Pedro Barbosa de Deus, Secretary of Agriculture, Irrigation and Agrarian Reform of the State of Bahia, returned to Brazil satisfied and impressed with the personalized assistance, which he received during his stay in Israel, not

**ENGLISH** Resumé

only during the event but also during his visits to industries and kibutzim. Barbosa de Deus is already working to find openings, which lead to a greater interchange and cooperation between Brazil and Israel. It was his first trip to the Jewish State.

"We returned impressed with all aspects of the agricultural area in general, but first of all seeing how Israeli companies utilize technology not only to obtain greater productivity in the agricultural output, but also in the products of a technological nature increasing their aggregated value and reducing their costs. The most interesting fact is that it is not the isolated attitude of one or other businessman but a generalized effort on the

part of medium and large companies", says the State Secretary of Bahia.

Brazil and Israel are located thousands of kilometers from each other and connected by almost 15-hour long flights including the time zones. It is a proven fact, however, that Israeli businessmen from the agricultural sector are interested in Brazil in general, and most especially in the Northern and Northeastern regions and appear disposed to overcome the difficulties and establish their presence in the country. Barbosa de Deus, during his visit to Israel, took action in two fields with this in mind: The first with the purpose of bringing Israeli industrial businessmen into contact with the Bahian productive sectors to make their participation in the State's economic development process possible,

first of all through the installation of factories in the region.

Another field explored by the Secretary of Agriculture, Irrigation and Agrarian Reform was the possibility of the implantation of a model farm in partnership with the Agridev Institute of Israel and with the direct participation of the companies through the utilization of their products. The number of Israeli firms already operating in the Northeast of Brazil is significant, and among them are important names from Israeli industry, such as Netafim, Naan and Plassim. Barbosa de Deus knows that to attract foreign investments it is necessary to have a policy of incentives, and in this area he believes that Bahia has much to offer to the investors through what he qualifies as "an aggressive strategy".

## Se cada um colhe o que plantou, a Klabin tem pelo menos mais cem anos pela frente.



Klabin foi criada em 1899 pelas famílias Klabin e Lafer. Quatro anos depois já produzia papéis a partir de celulose importada e de aparas e papel. De lá para cá a Klabin cresceu bastante. Cresceu também a preocupação com o meio ambiente e com o desenvolvimento auto-sustentável. Cem anos depois, a Klabin tem orgulho de ser uma empresa reconhecida internacionalmente pelos altos padrões de conservação ambiental e sustentabilidade socioeconômica, e por ser uma empresa comprometida com o futuro e a qualidade de vida das próximas gerações.



Indústrias Klabin Papel e Celulose  
100 anos em 1999

## **ENGLISH** Resumo

Within this strategy the government is responsible for the installation of the basic infrastructure in agricultural investments plus the contribution of land and even buildings in the case of agro-industries in addition to offering fiscal and financial incentives.

When talking about partnership Barbosa de Deus is thinking in a wider definition of the concept, in which the companies not only participate in the implantation of irrigation projects, but where Israel undertakes entire ventures in the country, which is already happening in other countries.

Jalbas Aires Manduca, State Secretary of Agriculture of Tocantins, was one of the 70 members of the delegation of Netafim Brasil, who went to Israel for Agritech 99. In his first visit to the Jewish State, apart from visiting the fair, the Secretary had the opportunity to travel throughout practically the entire country, getting to know kibutzim, industries from the cattle raising sector and conversing with Israeli technicians.

Back in Brazil, when questioned about his impressions of Israel, he responded: "This experience gave us the opportunity to get quite a good idea of agriculture in Israel. We were very impressed with the organization, work capacity and the determination of the Israeli people, who with the utilization of state-of-the-art technology succeeds not only in solving the problem of scarcity of water and other natural resources but also to position the country as an exporter". Aires Manduca took advantage of the visit to Israel to maintain contacts, which it will be possible to transform into concrete projects in Tocantins, not only in the area of irrigation but also with technicians from other sectors, such as water resources, milk cattle raising, cultivation of flowers and fish farming. Specifically in this last area an agreement has almost been finally reached for the supply of software and sensors for the station in Palmas.

The Secretary of Agriculture of Tocantins believes in the possibilities of a greater

commercial interchange between his State and Israel first of all, because their economies in his opinion complement each other. "Contacts have already been made for the signing of a protocol of intentions between the Ruppin Institute of Israel and the Government of Tocantins apart from the possibility of technical cooperation agreements through the Brazilian Cooperation Agency - ABC - and through training programs offered by the Embassy of Israel in Brazil".

He also says that the State of Tocantins already is working with some Israeli firms to develop joint projects, among which he mentions a pilot project of irrigated coffee aiming at the development of the potential of this crop in the region, which probably will be realized with Netafim Brasil.

## Bahia will be home of Plassim's factory

Bahia will as of the second half of next year have a factory of the Israeli company Plassim Irrigation Systems, one of the most advanced irrigation equipment industries in the world. The decision of the investment was confirmed on November 30, 1999 with the signature of

a protocol of understanding between the State Government through its Agricultural Secretary, Pedro Barbosa de Deus, and Plassim's General Manager, Lior Man.

Plassim, a company belonging to Kibbutz Merhavia, is number one in Israel's ranking of manufacturers of products of PVC and plastics for use with water and number three in the specific sector of irrigation with forty years of activities. In '98 the company had a total turnover of US\$30 million. For the investment in Bahia a new company, Plassim do Brasil, will be created, and which also will have participation of the Argentine company, Irrigar, and of the Brazilian group, Presto, with headquarters in Paraná. 80 million meters of drip piping of seven distinct types will be the annual production in Bahia with an investment of US\$ 8,6 million.

The General Manager of Plassim, Lior Man, says that the option for Bahia occurs two years after the strategic decision to expand activities to Latin America and after a thorough study of various possibilities. The Israeli businessman also guaranteed that the factory in Bahia will produce the company's equipment of the most advanced technology. The company's characteristics will also provide a new impulse to Bahian agriculture.



**MANCHESTER  
Chemical**

**Produtos Químicos**

Matriz: Rua Amadeu, 645 – Vila Guilherme – São Paulo – CEP 02064.050  
Tel (11) 6905.1522 – Fax (11) 6905.1588/1570  
E-mail: manchemi@uol.com.br

Filial: Avenida Industrial, 398 – Contagem – Minas Gerais – CEP 32240.180  
Tel (31) 361.8008/7109 – Fax (31) 362.2245

Filial: Rua Maria Rodrigues, 26 – Rio de Janeiro – RJ – CEP 21031.490  
Tel (21) 260.5656 – Fax (21) 270.5876



*Embaixador de Israel Yaakov Keinan (E), Fanny Feffer, Mario Amato e o vice-presidente da República Marco Maciel*

# 40 anos unindo os povos

Marcos Arbaïtman: "Câmaras de Comércio – fundamentais para os negócios"

O ano de 1999 marcou o 40º aniversário da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria, celebrado com um almoço no Clube Nacional que contou com a presença do vice-presidente da República, Marco Maciel. O evento foi marcado também por homenagens especiais à aqueles que contribuíram e continuam a contribuir para o desenvolvimento da instituição.

Entre os mais de 300 convidados estavam empresários, industriais, políticos e amigos. Mário Amato, atual

presidente da Câmara, Edmundo Safdie e Joseph Safra, representado pelo seu filho Alberto, foram alguns dos homenageados, além do vice-presidente da República; do vice-governador do Estado de São Paulo, Geraldo Alckmin; e de Ronald Goldberg, vice-presidente da instituição.

Homenagens póstumas foram prestadas a Leon Feffer z'l, através de sua filha Fanny; e a Antonio Sylvio Cunha Bueno, através de seu filho Antonio Henrique Cunha Bueno. Durante o evento, palavras emocionadas

de diferentes oradores relembraram a personalidade e a determinação de Feffer, que foi cônsul honorário de Israel por décadas.

Ao longo dos anos, a Câmara vem atuando não apenas no sentido de aumentar o intercâmbio comercial entre Brasil e Israel, mas também tem fortalecido os laços culturais entre os dois países. Segundo o vice-presidente da entidade, Marcos Arbaïtman – em seu segundo mandato no cargo -, nos últimos anos, a ação da entidade tem sido diferente, seguindo um padrão estab-



**Abram Szjaman (E) e Michael Perlman**



**Laerte Setubal (E) e Jack Terpins, presidente da Confederação Israelita do Brasil**

elecido pelo seu presidente. "Amato, por condições especiais, é um homem presente, tem uma imensa criatividade, o que faz com que a Diretoria o acompanhe nesse ritmo. Pode-se dar a essa equipe a excelência de qualidade", afirma Arbaiteman, baseado em sua longa experiência na entidade.

É com base nesta mesma experiênc-

cia que enfatiza que o trabalho realizado pela Câmara é bastante conhecido no meio empresarial. Seminários, exposições, visitas de empresários a Israel e ao Brasil são passos do caminho que vem sendo seguido. Acredita, ainda, que com a facilidade da isenção do visto para os israelenses que vêm ao Brasil, todo esse trabalho

pode ser ampliado. Para aumentar ainda mais a divulgação, no entanto, atualmente, tem que utilizar mais recursos: a Internet e o e-mail e explica o porquê: "O empresário lê seu e-mail logo cedo, ele mesmo analisa, não depende da secretaria".

Atual Secretário de Esportes e Turismo do Estado, Arbaiteman é tam-

## Abreu Sodré: político e diplomata

Roberto de Abreu Sodré foi presidente da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria de 1982 a 1986. Nascido em 1918, foi eleito governador do Estado de São Paulo em 1966, ocupando o cargo de 1967 a 1971. Foi, também, ministro das Relações Exteriores do governo Sarney, de 1986 a 1990. Recebeu várias condecorações nacionais e estrangeiras, entre as quais a Ordem do Rio Branco, a Ordem do Ipiranga, a Ordem do Mérito de Brasília, a

Ordem do Mérito Naval, a Legião de Honra da França, a Ordem Francisco de Miranda da Venezuela e a Ordem de Mayo ao Mérito da Argentina. Formado em Direito pela Universidade de São Paulo, Sodré participou ativamente da vida política do país desde a juventude. Foi um dos fundadores da União Democrática Nacional, na qual atuou até a sua extinção, em 1964. Foi eleito deputado federal em 1951, reelegendo-se por três vezes consecuti-



**Abreu Sodré: maior aproximação entre Brasil e Israel**

vas, quando se candidatou ao Senado. A convite de governos estrangeiros, fez diversas visitas ao exterior e, como ministro das Relações Exteriores, fez discursos nas Nações Unidas.

À frente da Câmara Brasil-Israel, Sodré empenhou-se para melhorar as relações entre os dois países, não apenas comerciais, mas também políticas e culturais, aproximando cada vez mais os dois povos. Faleceu em 1999.



Vice-presidente Marco Maciel (E), Henrique Rosset e o vice-governador Geraldo Alckmin



Vice-Presidente da Câmara Marcos Arbaïtman (E), Edmundo Safdie, Presidente do Conselho Deliberativo da Câmara e Mario Amato

bém um nome respeitado no setor turístico do Brasil e acredita que o intercâmbio de viajantes pode crescer muito entre o Brasil e Israel, com a exploração de novos segmentos, principalmente o chamado "turismo setorizado – agroturismo, turismo saúde, histórico e outros". Israel é um país que tem muito a oferecer não

só para quem vai passear e isto precisa ser cada vez mais divulgado". Neste sentido, a Câmara Brasil-Israel tem um papel fundamental a desempenhar e explica o porquê desta afirmação:

"A importância das Câmaras de Comércio tem evoluído de tal forma que, hoje, qualquer país que pretenda

incrementar seus negócios com o Brasil necessita tê-la em perfeitas condições de funcionamento. Elas têm um papel cada vez mais proeminente neste limiar do século e não se pode perder nenhum momento na contínua elevação destas ações que beneficiam os povos dos dois países, Brasil e Israel".

## Feffer: pioneiro na indústria e líder comunitário

"Não se vive apenas de pão e não se vive só daquilo que se faz para si. Deve-se fazer algo para os outros". O autor desta frase, Leon Feffer z'l, fez da sua vida a realização dessas palavras. Fundador da Companhia Suzano e um dos pioneiros da indústria de celulose no Brasil, foi considerado pelo setor empresarial um "homem que enxergava muito além de seu tempo". Foi, também, um dos homens mais importantes da história da comunidade judaica brasileira, tendo participado da criação de

grande parte das instituições comunitárias.

Nascido em 1902 na Rússia, Feffer chegou ao Brasil em 1920 e, três anos mais tarde, fundava a Leon Feffer, empresa voltada ao comércio de papel. Foi o primeiro passo de uma longa trajetória empresarial. Judeu e sionista assumido, Feffer foi eleito vice-presidente do Centro Hebreu Brasileiro em 1939. Foi presidente do Colégio Hebraico Brasileiro Renascença e participou da fundação do clube A Hebraica.



Mario Amato (E) e Leon Feffer z'l'

Em 1955 foi convidado pelo embaixador de Israel no Brasil, general David Shaltiel, para assumir o cargo de cônsul honorário de Israel em São Paulo. Foi diplomado em 1956, ano no qual abriu o Consulado de Israel na cidade, com jurisdição

no sul do país. Foi presidente de honra e fundador da Casa de Cultura de Israel e um dos fundadores da Câmara de Comércio Brasil-Israel, na qual atuou até a sua morte, em 1999.



Ronald Goldberg (à esquerda em pé), o embaixador Yaakov Keinan, Mario Amato e o vice-presidente Marco Maciel

# Câmara tem muitos projetos para o ano 2000

Ronald Goldberg: "Ênfase nas relações empresariais e tecnológicas"

**Q**ual o principal objetivo da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria 40 anos após sua criação? Segundo o vice-presidente Ronald Goldberg, a entidade está passando por um processo de mudança de objetivos e, para entendê-lo, é preciso fazer uma retrospectiva. "Até pouco tempo, a meta primor-

dial era manter um relacionamento, por mais tênue que fosse, entre o Estado brasileiro e o Estado de Israel em função da opção nacional pelo mundo árabe, buscando vantagens no suprimento de petróleo e seus derivados em detrimento da competência tecnológica e social israelense", explica Goldberg.

A partir do governo Sarney e com a indicação do ex-presidente da Câmara Roberto de Abreu Sodré para o cargo de ministro das Relações Exteriores, houve uma mudança da política brasileira, que passou a buscar uma maior aproximação com Israel. A Câmara acompanhou esse processo, que culmi-



**Luiz Carlos Feier, da Câmara Brasil-Israel (E), Arnon Yossef, Ligia Sherer e Gil Shaki, em Israel**

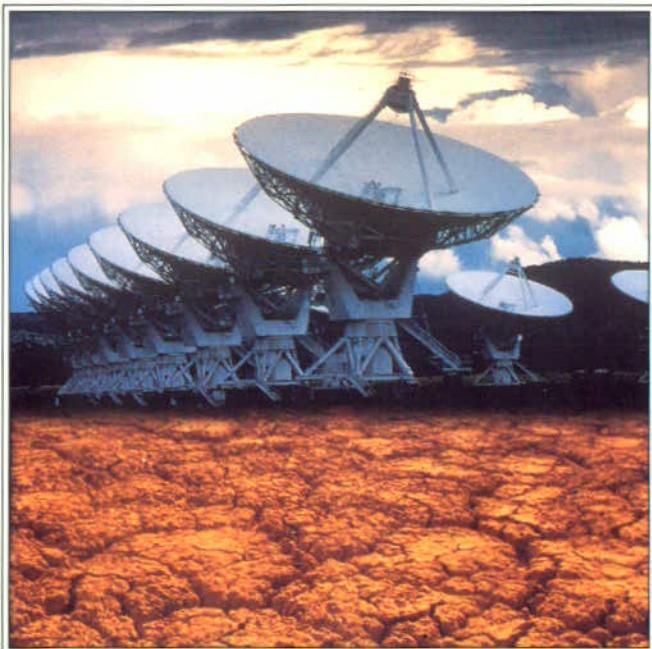


**Nelson Grunbaum (E), Mario Amato, Pamela Pizarro, Tzvi Chazan, Edson Fermann, Cônsul Gal Mor e Arnaldo Franken**

nou com a viagem do atual chanceler Luiz Felipe Palmeira Lampreia a Israel, acompanhado por membros da entidade. "Atualmente pode-se

dizer que as relações entre os dois países estão estabilizadas. Sem dúvida nenhuma, a Câmara teve um papel de importância fundamental

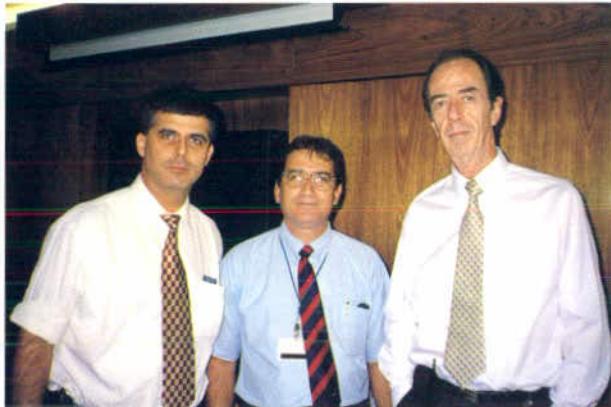
neste processo, prestando relevantes serviços aos governos, ao empresariado em geral e ao mundo acadêmico e tecnológico".



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

**Sao Paulo:** Rua Sergipe 475 CJ 501 C.E.P. 01243, Tel: (5511) 257-2811 Fax: (5511) 259-4483  
**Casa Central:** Blvr. Rothschild 50, Tel Aviv 66883, Israel, Tel: (03) 5673333, Fax: (03) 5607028

**BANK HAPOALIM**  
[www.bankhapoalim.co.il](http://www.bankhapoalim.co.il)



**Cônsul Gal Mor (E), Antonio Carlos Neubarth e Robert Ryner, da Embraer**



**Graciela Shechter, da Israel Aircraft Industries, Luiz Carlos Feier , e Daniel Koss da IAI, em Israel**

Face a esse novo cenário, a Câmara passa a ter como objetivo principal, como prioridade, as relações empresariais e tecnológicas entre os dois países. Um dos resultados desta postura é o Projeto das Incubadoras de Tecnologias, que

vem sendo implantado no Brasil espelhando-se em grande parte nos modelos israelenses. "A Câmara apresentou ao governo federal o que podemos considerar a segunda geração de incubadoras tecnológicas especificamente voltadas para a

fixação do homem ao seu meio, principalmente em áreas remotas e acredito que, em breve, estaremos dando início à implantação da primeira unidade", explica o vice-presidente.

A Câmara Brasil-Israel possui inú-

## Acordo garante isenção de visto para os israelenses

Visitar o Brasil vai se tornar mais fácil para os israelenses em breve, graças a um acordo entre os governos brasileiro e de Israel. Segundo os termos do acordo, assinado em 1999 pelo ministro das Relações Exteriores, Luis Felipe Palmeira Lampeira, e o embaixador de Israel no país, Yaakov Keinan, os israelenses estarão isentos de visto de entrada em território nacional. Para que o acordo saia do papel e se transforme em prática, no entanto, deverá, ainda, ser aprovado pelo Senado.

Membro da Comissão de Relações

Exteriores da Câmara Federal e presidente do Grupo Parlamentar Brasil-Israel do Congresso Nacional, o deputado federal Antonio Henrique Cunha Bueno vinha defendendo há anos a reciprocidade em relação a Israel, já que os turistas brasileiros que vão ao Estado Judeu não precisam de nenhum visto para entrar no país. Atualmente, o Grupo Parlamentar Brasil-Israel está empenhado em



**Nelson Grunebaum (E) e o deputado Cunha Bueno**

um novo projeto: a arrecadação de fundos para a criação do Bosque Abreu Sodré em Israel.

## CÂMARA

meros projetos para o ano 2000, entre os quais a redefinição dos seus objetivos, a introdução em maior escala da tecnologia israelense no mercado brasileiro, a participação do empresariado brasileiro no mercado do Oriente Médio a partir do Estado de Israel e o incremento significativo do turismo entre os dois países. Goldberg já antecipa, também, a formação de uma missão empresarial brasileira de grande porte que deverá ir a Israel, além da visita do presidente Fernando Henrique Cardoso em data a ser definida.

"Não podemos deixar de mencionar as missões que deverão participar de exposições, feiras, fóruns de

debates, como já vem acontecendo nos últimos anos. Esperamos, também, que aumente o número de missões de empresários israelenses em busca de contatos no mercado brasileiro". Goldberg menciona ainda que, como vice-presidente, espera uma participação maior na Diretoria da Câmara dos empresários israelenses que atuam no Brasil. "Afinal, nesta fase de estabilização das relações e com a presença de mais de 200 companhias de Israel no país, minha expectativa pode ser considerada uma consequência natural".

Ao longo dos anos como membro da entidade, Goldberg trabalhou ao lado

de inúmeras personalidades. Ao lembrar alguns dos personagens desta história, mencionou a perda, em 1999, daqueles a quem definiu como dois grandes companheiros de jornada que, com sua experiência e visão, muito fizeram pelas relações Brasil-Israel e pela Câmara: Leon Feffer Z'L e Roberto de Abreu Sodré, ambos ex-presidentes da entidade. "A mim, pessoalmente, fazem-me muita falta as horas de conversas que mantinha com ambos. Se alguém me perguntasse de que vale a minha participação na Câmara, eu responderia, que me valeu pela amizade e pela oportunidade de conhecer estes dois eminentes brasileiros e com eles conviver", finaliza.



# 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)



O menorah é um símbolo de esperança

email: [ohebreu@ohebreu.com.br](mailto:ohebreu@ohebreu.com.br)  
site: [comunidadejudaica.com.br/ohebreu](http://comunidadejudaica.com.br/ohebreu)

PUBLICIDADE  
(11) 870.1616  
0800.144177

## **ENGLISH** Resumo

### 40 years bringing the people together

Marcos Arbaitsman:  
"Chambers of Commerce are fundamental for business"

The year 1999 was the 40th anniversary of the Brazil Israel Chamber of Commerce and Industry, and it was celebrated with a lunch in Clube Nacional with the presence of the Vice President of the Republic, Marco Maciel. The event paid special tributes to those, who contributed and continue to contribute to the development of the institution. Posthumous tributes were paid to Leon Feffer Z'L through his daughter Fanny and to Antonio Sylvio Cunha Bueno through his son Antonio Henrique Cunha Bueno.

Along the years the Chamber has worked not only to increase the commercial interchange between Brazil and Israel but also to strengthen the cultural ties between the two countries. According to the institution's Vice President, Marcos Arbaitsman - in his second mandate in the post - in the last years the institution's work has been different following a standard established by its President. "Amato because of his special characteristics is always present with an immense creativity, which makes his fellow Directors follow him in this rhythm", states Arbaitsman based on his long experience in the institution. It is based on this same experience that he emphasizes that the work carried out by the Chamber is well known in the business community. Seminars, exhibitions, visits to Israel and Brazil by businessmen are steps on the road, which is being followed. He also believes that with the facility of the exemption of the visa for Israelis, who come to Brazil, all this work can be expanded.

The current State Secretary of Sports and Tourism Arbaitsman is also a respected

name in Brazil's tourist sector, and he believes that the interchange of travellers between Brazil and Israel can increase much with the exploration of new segments, first of all the so called "sectorized tourism". In this area the Chamber Brazil Israel has a fundamental role to play and explains the reason for this statement: "The importance of Chambers of Commerce has developed to such an extent that today any country pretending to increase its business with Brazil needs to have it in perfect working conditions".

### Abreu Sodré - politician and diplomat

Roberto de Abreu Sodré was President of the Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry from 1982 to 1986. Born in 1918 he was elected Governor of the State of São Paulo in 1966 occupying the post from 1967 to 1971. He was also the Minister of Foreign Relations in the Sarney government from 1986 to 1990. He received various national and foreign decorations. Educated as a lawyer at the University of São Paulo, Sodré participated actively in the country's political life since his youth. He was one of the founders of the National Democratic Union, in which he was active until its extinction in 1964. He was elected Federal Deputy in 1951 and was reelected three consecutive times, when he disputed a seat in the Senate. In charge of the Brazil Israel Chamber Sodré worked to improve not only the commercial relations but also the political and cultural relations between the two countries

### Feffer: industrial pioneer and community leader

"One doesn't live on bread alone nor on

that which one does for oneself. Something must be done for others". The author of this phrase, Leon Feffer z'l, dedicated his life to carrying out these words. Founder of the Companhia Suzano and one of the pioneers of the cellulose industry in Brazil, he was considered by the entrepreneurial sector to be a "man with foresight way beyond his time". He was also one of the most important men in the history of the Brazilian Jewish Community, participating in the creation of most of the community institutions.

Born in Russia in 1902, Feffer arrived in Brazil in 1920 and, three years later, founded Leon Feffer, a company focused on the paper industry. It was the first step in a long business career. A confirmed Jew and Zionist, Feffer was elected vice president of the Centro Hebraico Brasileiro Renascença (Brazilian Hebrew Renaissance Center) and participated in the foundation of the club A Hebraica. In 1955 he was invited by the Israeli ambassador in Brazil, General David Shaltiel, to take on the position of honorary Israeli consul in São Paulo. This took effect in 1956, the year in which the Israeli Consulate opened in the city, with jurisdiction over the south of the country. He was honorary president and founder of the Casa de Cultura de Israel (Cultural Center of Israel) and one of the founders of the Brazil-Israel Chamber of Commerce, in which he played a prominent part until his death in 1999.

### The institution has many projects for the year 2000

Ronald Goldberg:  
"Priority for the business and the technologic relationship"

What is the principal objective of the

## **ENGLISH** Resumo

Brazil Israel Chamber of Commerce and Industry 40 years after its creation? According to the Vice President Ronald Goldberg the institution is going through a process of changes in objectives and to understand it, it is necessary to look at the past. "Until a short time ago the prime objective was to maintain a relationship, however subtle it might be, between the Brazilian State and the State of Israel as a result of the national option for the Arab world, searching for advantages in the supply of petroleum and its derivatives to the detriment of the Israeli technological and social competence", explains Goldberg.

Starting with the Sarney government and with the indication of the ex-President of the Chamber, Roberto de Abreu Sodré, for the post as Minister of Foreign Relations, there was a change in Brazilian policy, which started searching for a closer relationship with Israel. The Chamber accompanied this process, which culminated with the trip of the current Foreign Minister, Luis Felipe Lampreia, to Israel accompanied by members of the institution.

In view of this new scenario the Chamber has as its principal objective, as its priority, the business and technological relations between the two countries. One of the results of this attitude is the Project of Technology Incubators, which is being implanted in Brazil, and which reflects to a great extent the Israeli models.

The Brazil-Israel Chamber has innumerable projects for the year 2000, among which the redefinition of its objectives, the introduction of Israeli technology to a greater extent in the Brazilian market, the participation of the Brazilian business community in the market in the Middle East from the State of Israel and a significant increase in tourism between the two countries. Goldberg also already is foreseeing the organization of a large Brazilian business mission, which will go to Israel, apart from the visit by President Fernando Henrique Cardoso, with the timing still to be defined.

Along his years as a member of the institution Goldberg worked alongside innumerable personalities. Remembering some of these persons in this history he mentioned the loss in 1999 of those, whom he defined as two great fellow workers, who with their experience and vision did so much for the relations between Brazil and Israel and for the Chamber: Leon Feffer Z'L and Roberto de Abreu Sodré, both ex-presidents of the institution.

## Agreement guarantees visa exemption for Israelis

In 1999, the governments of Brazil and Israel signed an agreement that should

lead to Israeli tourists in the country being exempted from having a visa. The document was signed by the Minister for Foreign Affairs, Luis Felipe Palmeira Lampreia, and the Israeli Ambassador, Yaakov Keinan. For the agreement to truly materialize, however, it must still be approved by the Senate. Member of the Commission for Foreign Affairs of the Federal Chamber and President of the Brazil - Israel Parliamentary group of the National Congress, the federal congressman Antonio Henrique Cunha Bueno has spent many years defending reciprocity with regard to Israel, since Brazilian tourists who go to Israel do not need a visa to enter the country.

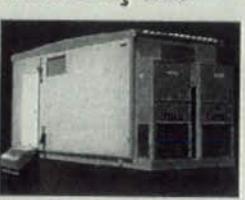
Nowaday, the Brazil-Israel Parliamentary Group is involved in a fund raising project to create the Abreu Sodré forest in Israel.



**ENGENHARIA DE RESULTADOS EM TELECOMUNICAÇÕES**



- Projeto, fabricação e instalação de shelters e torres;



- Projeto e implementação de toda a infra-estrutura para estações celulares;

• Instalação e alinhamento de antenas e RF Cable;

Produtos e soluções em TURN-KEY para telefonia fixa, celular, WLL, Satélite e FIBRA ÓTICA.

A Giltek tem uma experiência internacional acumulada de mais de 10 anos projetando, produzindo, fazendo a manutenção e operando sistemas com know-how próprio e diferenciado. Para implementar novas e sistemas de telefonia conte com os talentos da Giltek.

Faça uma consulta.  
Giltek = 100% solução.



Giltek  
TELECOMUNICAÇÕES

Rua Iguatemi, 192, cj. 92,  
CEP 01451.010, São Paulo, SP  
Fone: 011 3044.4304  
Fax: 011 3044.4305  
E-mail: bdo@giltek.com.br

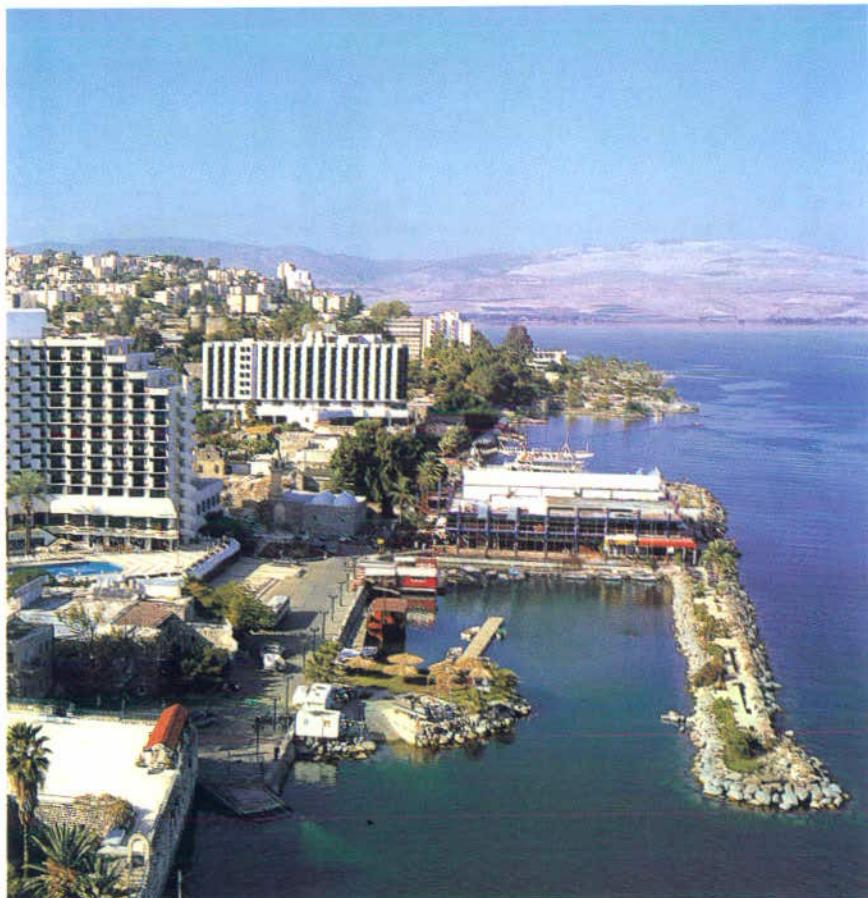
# Israel aguarda 3 milhões de turistas no ano 2000

O governo investiu mais de U\$ 750 milhões em infra-estrutura, hotelaria e obras para preparar o país para o Grande Jubileu

**I**srael está pronto para receber os milhares de turistas que deverão visitar o país a partir de dezembro de 1999, atendendo um apelo do papa João Paulo II, para que os cristãos façam pelo menos uma peregrinação aos locais onde Jesus Cristo passou, no ano que marca o Grande Jubileu do Ano 2000.

Com todo o simbolismo em torno da data e do início de um novo milênio, a expectativa do governo israelense é de que o número anual de visitantes à Terra Santa chegue a 3 milhões 500 mil pessoas, representando um crescimento de um milhão em relação ao ano anterior. Esta estimativa foi anunciada por Mordechai Benari, diretor do Escritório Nacional de Turismo de Israel para Espanha, Portugal e América Latina, durante sua visita ao Brasil em outubro de 1999.

Israel vem se preparando há três anos para o aumento no fluxo de turistas à região, tendo investido até o momento cerca de U\$ 750 milhões em obras de infra-estrutura, como reformas nas rodovias que cortam o país, ampliação de estacionamentos, instalação de banheiros públicos e iluminação de monumentos. Foram investidos também U\$ 250 milhões para ampliação e melhorias em hotéis já em funcionamento, além de outros milhões em novos empreendimentos, aumentando o número de



A orla marítima de Tel Aviv abriga hotéis modernos e sofisticados

quartos disponíveis no país de trinta mil para quarenta mil. Foram feitos também empréstimos de U\$ 91 milhões 500 mil para investidores no setor de turismo.

O turismo gera 37 mil empregos em Israel. Com uma rede de 313

hotéis, além de 22 instalados em kibutzim de norte a sul, o país possui, ainda, 622 agentes de viagens que trabalham com os inúmeros roteiros que visam mostrar o que o país tem a oferecer no campo histórico, cultural, religioso e de lazer.



## O importante não é para onde você viaja... É com quem você organiza suas viagens.

MCM

A **maringá woodside global travel network** está preparada para o Terceiro Milênio, oferecendo ainda mais exclusividade, tratamento diferenciado e atendimento personalizado para suas viagens a negócios ou lazer. Neste novo ano, o seu próximo destino já passou por aqui, porque o futuro já está presente na **maringá woodside global travel network**.



Consultoria em Viagens e Turismo.  
Para maiores informações ligue: **(011) 255.5077 ramal 602**



Encantando Clientes.

São Paulo SP • Rio de Janeiro RJ • Belo Horizonte MG • Porto Alegre RS • Santos SP • Ribeirão Preto SP  
Novo Hamburgo RS • Curitiba PR • Santo André SP

O ano de 1998 registrou uma ligeira alta no turismo do país em relação a 1997, quando o Aeroporto Internacional Ben-Gurion recebeu 27.987 vôos de diferentes países, somando mais de 1 milhão 600 mil pessoas. Cerca de 400 mil visitantes entraram no país por terra; 17 mil por mar; além de 260 navios de passageiros.

O maior volume de turistas veio da Europa – cerca de 1 milhão 200

mil, seguido da América do Norte e do Sul - 620 mil. Da Ásia vieram aproximadamente 190 mil visitantes; da África, 50 mil; e da Oceania cerca de 27 mil. O país que mais enviou turistas a Israel em 1998 foi os Estados Unidos (489 mil), seguido da Grã-Bretanha (250.700). Cresce também o turismo de países vizinhos, como a Jordânia, da qual partiram rumo a Israel 52.800 pessoas.

Várias são as razões que levam os turistas a Israel mas, segundo Benari, 30% vêm ao país por motivos religiosos. Dados revelam que, no ano de 1998, a cidade de Jerusalém registrou 2 milhões 200 mil pernoites; Eilat 1 milhão 500 mil; Tel Aviv-Yafo, 1 milhão 400 mil; Tibériades, 594 mil; Natânia, 435 mil; e os hotéis de kibutzim 480 mil, sendo que um terço das acomoda-

## Onde se hospedar

### Opções para todos os bolsos e gostos

Conta a tradição que a hospitalidade faz parte do judaísmo desde o tempo de Abraão, quando o patriarca deu as boas-vindas a três estrangeiros em sua tenda (Gênesis, 18:1-8). O desenvolvimento do moderno Estado de Israel deu novas formas à esta tradição hoteleira sem, no entanto, perder a sua essência: fazer o visitante sentir-se bem-vindo.

Escolher onde se hospedar depende dos objetivos da viagem e do estilo de cada visitante. Com uma vasta rede hoteleira, Israel oferece opções para todos os gostos e bolsos, de albergues estudantis a luxuosas acomodações padrão cinco estrelas, com toda infra-estrutura para quem, mesmo quando viaja a negócios, jamais esquece do prazer. O preço dos hotéis é fixado em dólar americano e não inclui a taxa de 15% de serviço.

A maioria dos 313 hotéis instalados em Israel possui salas para reuniões e conferências, equipamentos de áudio-visual, além de computadores, Internet e fax, permitindo a comunicação com qualquer parte do mundo, a todo mo-

mento. Redes internacionais como Hilton, Dan, Sheraton e Moriah estão em Israel há anos, em diferentes cidades de norte a sul do país, além das redes israelenses que, gradativamente, vão ocupando um espaço no mercado turístico nacional.

Se o visitante estiver interessado em conhecer de perto a experiência coletiva do kibutz, durante anos um dos principais sinônimos da sociedade israelense, poderá se hospedar em um dos 22 hotéis que funcionam em kibutzim e oferecem tanto conforto quanto outros. A maioria dos 280 kibutzim estão localizados na região noroeste e central do país e dedicam-se principalmente a atividades agrícolas. Jovens interessados em conhecer Israel e não gastar muito com hospedagem poderão ficar em um dos 30 albergues para estudantes espalhados por todo o país. Membros da Associação de Albergues para Jovens de Israel (AAJI), filiada à mesma organização internacional, os albergues oferecem além do local para dormir, também refeições e cozinhas que podem ser utilizadas pelos hóspedes. Alguns possuem também acomodações especiais para pais, desde que estejam acompanhando pelo menos uma criança.

A AAJI organiza, ainda, excursões denominadas "Israel na rota dos

albergues", que incluem hospedagem, café da manhã e jantar, além de número ilimitado de viagens de ônibus, um tour de meio período, entrada grátis em todos os parques nacionais, mapas e materiais informativos em geral. Outra opção de custo menor é a hospedagem em residências familiares que alugam quartos para visitantes. Para aqueles que estão em busca de um contato maior com o meio ambiente, a Sociedade para Proteção da Natureza em Israel oferece acomodações em 26 escolas na zona rural, cada uma especializada em história natural e ecologia. Localizadas em áreas menos populosas, permitem aos viajantes um contato maior com as regiões desérticas e montanhosas.

### Informações úteis:

**Associação dos Hotéis de Kibutzim:** 1 Smolinskin Street, Tel Aviv, fone 972-3-527.8085, fax 972-3-523.0527

**Associação de Albergues para Jovens de Israel:** 1 Shazar Street, Jerusalém, fone 972-2-655.8400, fax 972-2-655.8401

**Sociedade para Proteção da Natureza de Israel:** 4 Hashafela Street, Tel Aviv, fone 972-3-638.8666, fax 972-3-687.7695

## TURISMO

dações está localizada na região do Mar da Galiléia.

Uma pesquisa realizada pelo Ministério do Turismo feita recentemente revelou que 18% dos visitantes vem a Israel para fazer turismo; 22% para peregrinação; 22% para conhecer novos lugares e para lazer; 16% para visitar amigos e familiares; e 20% para negócios, incluindo participação em congressos e estudos. Ainda segundo a mesma pesquisa, 45% vieram através de pacotes turísticos e 55% por conta própria; para 55% dos entrevistados, esta era a primeira visita e para 45%, um retorno.

Israel vem conquistando espaço cada vez maior como centro para eventos. Em 1998, foram realizados no país 103 convenções e congressos, assim distribuídos: 55 em Jeru-

salém, com 31 mil participantes do exterior; nove em Tel Aviv, com 1.900; dez em Eilat, com mil; três em Haifa, com 500; cinco em diversos kibutzim, com 600. Dos 103 eventos, 38 foram sobre temas médicos, com 9.100 estrangeiros; 26 sobre temas científicos e de tecnologia, com 6.900; 18 sobre temas de direito e sociais, com cinco mil; e dois sobre agricultura, com 700.

Em 1998, o turismo gerou US\$ 2 bilhões 700 milhões, além de US\$ 440 milhões ganhos pelas companhias israelenses que trouxeram estrangeiros ao país, somando um total de US\$ 3 bilhões 140 milhões. Ou seja, dentro da economia israelense, o turismo representa um quarto das divisas geradas pelos serviços exportados e cerca de 10% do total das exportações de produtos.

Apesar da importância do turismo para o país, Benari ressalta que o governo pretende exercer um controle sobre o fluxo de visitantes, não permitindo que ultrapasse a casa dos cinco milhões nos próximos anos. "Não queremos, de maneira nenhuma, destruir a qualidade de vida da população israelense, inclusive por que não temos meios para ampliar a infra-estrutura para receber maior número de pessoas do que esta previsão, nem queremos que o povo comece a olhar o turista como um intruso.

Sabemos que o segredo do sucesso dos empreendimentos turísticos depende muito da disposição da população local em receber os visitantes. Até o momento, estamos mantendo o equilíbrio e pretendemos continuar assim".



# sansuy

South America's leading  
manufacturer of flexible PVC film



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



Sign



General Purpose



Awning & Canopy



Structured Cover

# Nazaré, visita obrigatória

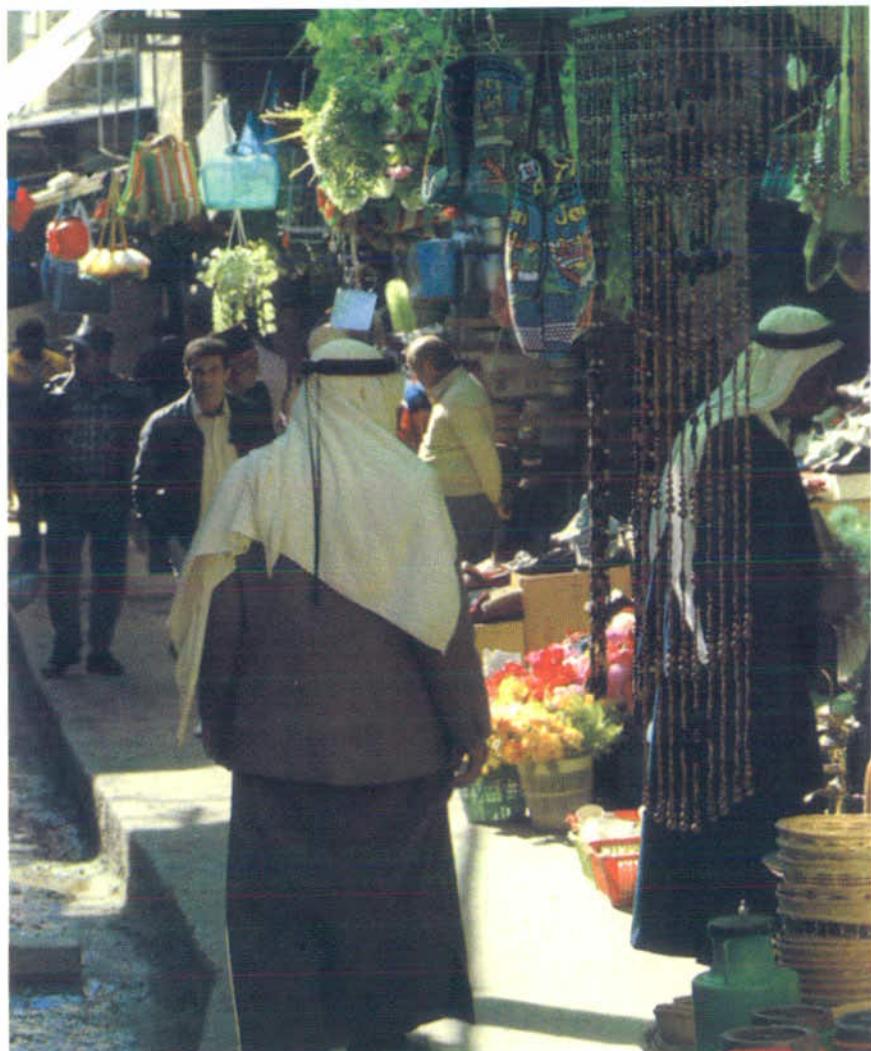
Investimentos do governo e da Prefeitura preparam a cidade para os peregrinos do ano 2000

Há dois mil anos, Nazaré era apenas mais um dos inúmeros pequenos povoados da Galiléia. Um lugar esquecido pelos nobres e poderosos do passado a tal ponto, que sequer era mencionado entre as 63 cidades que constam do Talmud.

A história, no entanto, segundo a tradição cristã, fez de Nazaré um dos pontos principais na rota dos cerca de um milhão de peregrinos que anualmente visitam a Terra Santa, seguindo os passos de Jesus de Nazaré. Com cerca de 60 mil habitantes, a maioria cristãos, é a maior cidade árabe de Israel. Até alguns anos, as ruas tortuosas e milenares eram congestionadas pelo trânsito lento e os mercados apinhados dificultavam muito a vida dos turistas.

Em meados da década de 90, no entanto, conscientes dos problemas existentes na cidade, que tenderiam a se agravar com o crescente fluxo de visitantes no ano 2000, o Ministério de Turismo e a Prefeitura lançaram o projeto Nazaré 2000, para implementação de obras de infra-estrutura e melhorias e reformas nos monumentos locais.

Cerca de U\$ 30 milhões foram investidos a partir de 1994 e, cinco anos depois, Nazaré se transformou em uma das áreas com melhor infra-estrutura para os peregrinos, que poderão então descobrir porque os visitantes de todo o mundo chamaram-na, durante centenas de anos, de "A Flor da Galiléia", o local onde Jesus viveu 30 dos seus 33 anos.



**Nazaré: a maior cidade árabe de Israel**

Mais U\$ 50 milhões foram investidos para melhorar os seus arredores e os resultados podem ser facilmente vistos. O número de quartos disponíveis na região subiu de 600 para mil, estacionamentos foram construídos, novas áreas verdes criadas,

além de toda a Cidade Velha de Nazaré ter sido restaurada.

Quem vai a Nazaré não pode deixar de visitar a Igreja da Anunciação, local no qual, segundo o Novo Testamento, o anjo Gabriel falou a Maria informando-a sobre

sua futura gravidez: "...e conceberá em seu ventre, e dará à luz um filho, e deverá chamá-lo Jesus. Ele será grandioso e será chamado o Filho do Todo-Poderoso" (Lucas 1:31). Há, também, a Fonte da Virgem, na qual as mulheres vinham buscar água no passado, incluindo Maria.

Nazaré abriga ainda, a Igreja do Mundo, grego-ortodoxa, cuja estrutura moderna incorpora restos de uma igreja do tempo dos cruzados. Próxima está a Igreja de São José,

também construída no local de uma igreja do século XII. Em seu nível mais baixo onde, segundo a tradição, estava a carpintaria de José, marido de Maria, há também um complexo de cavernas e canais de água então usados pelos nazarenos na época de Jesus e aberto à visitação.

Outro local importante e que não pode deixar de ser visitado é a Igreja-Sinagoga, encravada em meio a um dos mercados da cidade. Diz a tradição cristã que foi neste

local que Jesus, ainda um jovem rapaz, estudou, rezou e também onde começou suas pregações, ao fazer um sermão durante um Shabat, que enfureceu os fariseus.

Para ser realizado, o Projeto Nazaré 2000 contou com o trabalho de restauradores, vindos inclusive da Europa. Seu objetivo era preservar as antigas fachadas e fazer reviver suas cores, recriando o espírito do passado. Quem visitar a cidade, comprovará como estas metas foram atingidas.

## Guia para Peregrinos na Terra Santa

Dependendo de sua disponibilidade, o visitante poderá passar pelos locais mais importantes da vida de Jesus e da história do cristianismo.

**Acco, também chamada de São João do Acre:** A mais importante cidade portuária ao norte do Monte Carmel, foi uma região estratégica na antiguidade. Paulo passou um dia na cidade durante sua terceira jornada missionária. Atualmente é marcada por domos de mesquitas e minaretes. Está situada em uma baía e cercada por inúmeras ruínas do tempo dos cruzados.

**Belém:** Mais conhecida como o local onde Jesus nasceu (Mateus 2:1-20 e Lucas 2:1-12). A alguns

quilômetros de Jerusalém, Belém é também o local onde está localizada a Tumba de Rachel (Gênesis 35:19); onde David foi sagrado rei por Samuel (1 Samuel 26:1) e onde Ruth encontrou Boaz em Beith Shahour (Ruth 1:19-22). Atualmente faz parte da Autoridade Palestina.

**Caná:** Mosaicos descobertos nesta pequena cidade próxima a Nazaré revelam o primeiro milagre de Jesus, ao transformar água em vinho durante um casamento (João 2:1-11).

**Cafarnaum:** Uma das mais importantes cidades que testemunha a pregação de Jesus na Galiléia e onde ele passou a viver após deixar Nazaré (Mateus 4:13-16; Marcos 2:1). Jesus teria se refugiado em Cafarnaum após ser tentado no deserto (Mateus 4:1-11). Foi o lar de João e também onde Jesus curou a sogra de Pedro (Mateus 8:14,15).

**Ein Karem:** Povoado de Jerusalém no qual Maria visitou Elizabeth e também no qual João Batista nasceu (Lucas 1:39-80).

**Mar da Galiléia:** O Lago ou Mar

da Galiléia desempenhou um papel importante durante as pregações de Jesus. Foi nesta região que ele andou sobre as águas (Marcos 4:35-41).

**Hebron:** Uma das mais antigas cidades do mundo (Números 13:22), está localizada nas montanhas da Judéia, a cerca de 40 quilômetros de Jerusalém. Abrão, Isaac, Jacob e suas esposas estão enterrados na cidade, na Caverna de Machpela (Gênesis 23,25:9, 35:27, 49:31,50:13).

**Jerusalém:** Desde o tempo em que o rei David fez da cidade a capital de seu reino, há mais de 3000 anos, Jerusalém mantém um lugar central na história do mundo. Jerusalém foi o local da última ceia de Jesus, de sua prisão no jardim de Gethsemane, de seu julgamento e crucificação. Dentro da Cidade Velha, pode-se visitar a Tumba de Maria, o Monte do Templo, o Monte das Oliveiras, o Monte Sion, a Igreja do Santo Sepulcro e a Via Dolorosa, entre outros pontos.

**Rio Jordão:** O local onde Jesus foi batizado por João Batista (Mateus 3:13-17).

# A indústria do turismo no Brasil

O setor movimenta bilhões de dólares anualmente, gera empregos e impostos

**O**turismo é uma importante fonte de divisas para qualquer país e os governos, seja qual for sua ideologia, sabem deste fato. Como sabem também que nem sempre os recursos naturais são suficientes para estimular o turismo interno e externo ou para satisfazer as expectativas de um mercado consumidor que se torna a cada dia mais exigente.

A indústria do turismo fatura alto no mundo todo. Em 1998, por exemplo, obteve U\$ 3 trilhões 400 bilhões, descontou U\$ 655 bilhões de impostos, tendo gerado cerca de 260 milhões de empregos. No Brasil, no mesmo período, o faturamento direto e indireto girou em torno de U\$ 38 bilhões; U\$ 7 bilhões de impostos diretos e indiretos, além de ter oferecido cinco milhões de empregos. Ainda em 1998, o país recebeu 4 milhões 800 mil turistas estrangeiros e movimentou 38 milhões 200 mil turistas domésticos. Foram registrados U\$ 3 bilhões 600 milhões em ingressos de divisas e um total de U\$ 13 bilhões 200 milhões de receitas diretas com o turismo interno.

Esses dados fazem parte de um estudo sobre a indústria do turismo no Brasil realizado pelo Instituto Brasileiro de Turismo - Embratur -, autarquia especial vinculada ao Ministério de Esportes e Turismo. O estudo utilizou dados obtidos junto à



**Embratur investe para melhorar infra-estrutura turística**

Organização Mundial de Turismo (OMT), Fipe/USP, Associação Brasileira dos Agentes de Viagens, Infraero, ao Banco Central, ao Departamento de Polícia Federal e a outras instituições ligadas ao setor turístico.

Com jurisdição sob todo o território nacional, seu objetivo é coordenar, executar e fazer executar a Política Nacional do Turismo. Em 1994, o orçamento da entidade era de U\$ 24 bilhões 691 milhões e, em 1998, subiu para U\$ 144 bilhões 259 milhões.

## FUNDOS DE FINANCIAMENTO

Para se ter uma idéia do que o turismo representa para o país, basta analisá-lo dentro do ranking das exportações de 1998. Automóveis, tratores e ciclos geraram US\$ 4 bilhões 925 milhões; o turismo, US\$ 3 bilhões 678 milhões; minérios, US\$ 3 bilhões 465 milhões; aço e ferro fundido, US\$ 3 bilhões 407 milhões; café, US\$ 2 bilhões 460 milhões; e a soja US\$ 2 bilhões 204 milhões. Estes números explicam os investimentos feitos no setor nos últimos anos e a abertura gradativa de novos canais de financiamentos para os interessados em atuar no setor.

Em outubro de 1999, os governadores Anthony Garotinho, do Rio de Janeiro, Mário Covas, de São Paulo, e José Ignácio Ferreira, do Espírito Santo, assinaram um acordo de extensão do Programa de Desenvolvimento Turístico (Prodetur) para os três Estados com o ministro dos Esportes e Turismo, Rafael Greca. O projeto prevê o investimento de cerca de US\$ 200 milhões para cada Estado e deverá ser empregado em obras de infra-estrutura, construção de usinas de reciclagem de lixo e melhoramento de estradas.

## Conheça a Embratur

A Empresa Brasileira de Turismo – Embratur foi criada pelo governo através do Decreto Lei nº 55 em 1966. Em 1991, através da Lei nº 8181, passou à condição de autarquia com denominação de Instituto Brasileiro de Turismo.

Segundo a Lei de 1991, cabe à Embratur promover e divulgar o turismo nacional no país e no exterior, analisar o mercado turístico e planejar o seu desenvolvimento,

**BANCO DO NORDESTE** – é o principal agente financeiro do Governo Federal para a promoção do desenvolvimento econômico e social da Região Nordeste. Contato: Banco do Nordeste, Departamento de Desenvolvimento, fone 55-85-255-4300, fax 55-85-255-4308

**BANCO DA AMAZÔNIA (BASA)** – administra o Fundo Constitucional de Financiamento do Norte (FNO), com o objetivo de contribuir para o desenvolvimento da Região Norte, cuja ação se dá mediante a execução de programas de financiamento voltados para o desenvolvimento das atividades produtivas da região, de acordo com o Plano de Desenvolvimento da Amazônia. Contato: Banco da Amazônia – Coordenadoria de Estudos Econômicos, fone 55-91-216-3128, fax 55-91-223-1521.

**EMBRATUR** – Departamento de Investimentos, fone 55-61-224-9100, ramais 100, 116, 126 e 187; fax 55-61-322-4378.

**BNDES** – Financiamentos de até R\$ 7 milhões, incluindo aquisição de máquinas e equipamentos nacionais, através de instituições financeiras credenciadas. Informações <http://www.bnDES.gov.br>

De 1995 a 1999, na primeira fase do Prodetur, já foram investidos US\$ 670 milhões em obras de infra-estrutura básica. Foram construídos sete aeroportos no Nordeste (Porto

Seguro, Lençóis, Salvador, São Luís, Aracaju, Natal e Fortaleza); 29 trechos rodoviários totalizando 387 quilômetros; dezessete projetos de saneamento básico, beneficiando 362 mil habitantes; preservação de 5.335 hectares de meio ambiente; recuperação de 22.842 metros quadrados de patrimônio histórico; e estruturação e capacitação de 41 órgãos.

A partir da segunda fase, que teve início em 1999, estão previstos investimentos de US\$ 600 milhões em obras de infra-estrutura básica no Nordeste; US\$ 212 milhões na Amazônia Legal; US\$ 450 milhões no Pantanal; e US\$ 465 milhões no Prodetur Sul, nos próximos três anos. O orçamento inclui, ainda, cerca de US\$ 6 bilhões de novos investimentos privados em projetos turísticos para a construção de 300 novos hotéis, dez novos parques temáticos e a geração de 50 mil empregos diretos e 150 mil indiretos.

definindo as áreas, empreendimentos e ações prioritárias, fomentar e financiar direta e indiretamente programas e projetos; realizar serviços de consultoria, patrocinar eventos e participar de entidades nacionais e internacionais de turismo, entre outras metas.

A Embratur possui, ainda, a Bolsa de Negócios Turísticos, onde estão cadastrados US\$ 5 bilhões em novos projetos, direcionados para a construção de hotéis e parques temáticos em todas as regiões do país.

**Maiores informações:**  
<http://www.embratur.gov.br>

**Fluxo turístico** – Segundo dados

da OMT, em 1994, o Brasil recebeu 1 milhão 853 mil turistas estrangeiros, dos quais 787 mil da Argentina, 133 mil dos Estados Unidos e 77 mil da Alemanha. Em 1999, dos 4 milhões 800 mil turistas estrangeiros que visitaram o país, 1 milhão 474 mil foram argentinos, 526 mil americanos, e 275 mil alemães. O gasto médio per capita dia do visitante estrangeiro, excluídos gastos com hospedagem, transporte e alimentação, era, em 1994, de cerca de U\$ 60 e, em 1998, foi de aproximadamente U\$ 67. Em 1994, a receita cambial turística foi de U\$ 1 bilhão 926 milhões e, em 1998, de U\$ 3 bilhões 678 milhões.

Em 1994, foram registrados cerca de 13.190 desembarques de vôos nacionais e 3.018 de vôos internacionais. Em 1998, estes números subiram para 26.471 desembarques nacionais e 5.428 internacionais.

Atualmente, 4.960 agências de viagens estão cadastradas na Embratur e até junho de 1999, 1.200 hotéis já haviam sido recadastrados pela autarquia. Dados da Associação Brasileira de Locadoras de Automóveis revelam que o faturamento do setor em 1998 foi de U\$ 880 milhões, tendo empregado 48 mil pessoas, das quais 16 mil em empregos diretos. A arrecadação em impostos e taxas foi de U\$ 168 milhões.

Segundo dados da Associação Brasileira da Indústria de Hotéis (ABIH), o Brasil possui dez mil locais de hospedagem responsáveis pela geração de 720 mil empregos dos quais 180 mil são indiretos, tendo tido a receita bruta de U\$ 2 bilhões e arrecadado mais de U\$ 400 milhões em impostos e taxas. O patrimônio imobilizado gira em torno de U\$ 10 bilhões.

As cidades mais visitadas em 1998 por turistas estrangeiros, de acordo com dados da Embratur e da Universidade Federal de Pernambuco, em 1998 foram: Rio de Janeiro, 30,2%; São Paulo, 18,4%; Florianópolis, 14%; Salvador, 10,9%; Foz do Iguaçu, 8,9%; Porto Alegre, 7,9%; e Recife, 7,2%. Já os turistas brasileiros visitaram as seguintes cidades: São Paulo, 4,1%; Rio de Janeiro, 3,5%; Fortaleza, 2,5%; Recife; 1,9%; Salvador, 1,6%; Curitiba; 1,6%; Porto Seguro, 1,5%; Brasília, 1,2%.

Com cerca de 140 funcionários em todo o país (em 1994, possuía 289), a Embratur traçou suas metas até o ano 2003: aumentar para 6 milhões 500 mil o fluxo de turistas estrangeiros; 57 milhões, o de turistas brasileiros; elevar para U\$ 5 bilhões 500 milhões a receita cambial turística e gerar 500 mil novos empregos.

## **ENGLISH** Resumo

### Israel is ready for 3 million tourists in the year 2000

The Government invested more than US\$750 million in infrastructure, hotel services and public works to prepare the country for the Great Jubilee

*Israel is ready to receive the thousands of tourists who will be visiting the country as of December 1999 in response to the appeal by the Pope, John Paul II, that Christians undertake at least one pilgrimage to the places frequented by Jesus Christ in the year 2000 that marks the Great Jubilee.*

*With all the symbolism surrounding the date and the beginning of a new millennium*

*the Israeli Government's expectation is that the annual number of visitors to the Holy Land reaches 3.5 million people, which represents an increase of one million in comparison with the previous year. This estimate was announced by Mordechai Benari, Director of Israel's National Office of Tourism for Spain, Portugal and Latin America, during his visit to Brazil in October 1999.*

*Israel has been preparing itself for the increase in the flow of tourists to the region for three years having invested approximately US\$750 million up to the present moment in infrastructure, improvements of the highways crisscrossing the country, enlargement of parking facilities, installation of public restrooms and illumination of monuments. Another US\$ 250 million were invested in enlargement and improvements in already existing hotels apart from additional millions in new facilities increasing the number of available rooms in the country from thirty thousand to forty thousand. Loans in the amount of*

*US\$91.5 million were also extended to investors in the tourism industry.*

*Tourism generates 37.000 jobs in Israel. With a chain of 313 hotels, apart from 22 installed in kibutzim from North to South, the country also has 622 travel agents. The year 1998 showed a slight increase in tourism in the country in comparison with 1997, when the International Airport Ben-Gurion received 27.987 flights from different countries adding up to a total of more than 1.6 million passengers. Approximately 400.000 visitors entered the country by land, 17.000 by sea in addition to 260 passenger ships.*

*A study undertaken by the Ministry of Tourism recently revealed that 18% of the visitors came to Israel for tourism; 22% for pilgrimage; 22% to get to know new places and for leisure; 16% to visit friends and family, and 20% for business including participation in congresses and for studies. Also, according to the same study, 45% came through tourism packages and 55% for their own account. 103 conven-*

**ENGLISH** Resumo

tions and congresses took place in the country in 1998.

## Nazareth, obligatory visit

Investments by the Government and the Municipality prepare the city for the pilgrims in the year 2000

Two thousand years ago Nazareth was

only one more of the innumerable small villages in Galilee. History according to the Christian tradition, however, made Nazareth one of the principal points on the route of the approximately one million pilgrims, who annually visit the Holy Land following the steps of Jesus from Nazareth. With approximately 60.000 inhabitants, the majority Christians arabs, it is the largest Arab city in Israel. Up until some years ago the tortuous and thousand year old streets were congested by the slow traffic, and the crowded markets made the tourists' life very difficult. In the middle of the 90's, however, conscious of the existing problems in the city, which would tend to become more serious with the increasing flow of visitors in the year 2000, the Ministry of Tourism and the

Municipality launched the project Nazareth 2000 for the implementation of infrastructure and improvements and reforms in the local monuments,

Approximately US\$30 million were invested as of 1994, and five years later Nazareth has been transformed into one of the areas with the best infrastructure for the pilgrims, who will be able to discover, why visitors from the whole world during hundreds of years called it "The Flower of Galilee", and the place where Jesus lived 30 of his 33 years.

Who goes to Nazareth cannot miss a visit to the Church of the Annunciation, the place where, according to the New Testament, the Angel Gabriel talked to Mary informing her about her future pregnancy. Another visit is to the



# Sinta-se já em Israel a bordo da El Al

## EL AL

מְרַיִשָּׁם אֶת הַשִׁינְעִי בְּאַיִל  
<http://www.elal.co.il>

Companhia Aérea de Israel

Avenida Rio Branco, 181 - Grupo 1706 - Rio de Janeiro  
Fones (021) 220.6098 e 220.6948 - Fax (021) 220.3230

**ENGLISH** Resumo

*Fountain of the Virgin, where the women, including Mary, came to fetch water in the past.*

*Nazareth is also home to the greek-orthodox Church of the World, whose modern structure incorporates the remains of a church from the times of the Crusades. Nearby is the Church of Saint Joseph, also constructed in the place of a church from the 12th century. At its lowest level, where, according to tradition, the carpentry shop of Joseph and husband of Mary was located, you will find a complex of caverns and water ducts, which were used then by the Nazarethans, and which are open to visitors.*

*To be completed the Nazareth 2000 Project counted with the work of restorers including some coming from Europe.*

## A guide for pilgrims to the Holy Land

Depending on his availability in terms of time the visitor will be able to visit in the Holy land the most important places in the life of Jesus and in the history of Christianity, among which are:

*Acco, also called Saint John of Acre: The most important port city North of Mount Carmel it was a strategic region in antiquity. Paul spent one day in the city during his third missionary journey. Now it is marked by domes of mosques and minarets. It is situated in a bay and surrounded by innumerable ruins dating from the times of the Crusades.*

**Bethlehem:** Better known as the place, where Jesus was born (Matthew 2:1-20

*and Lucas 2:1-12). Located some kilometers from Jerusalem Bethlehem is also the place, where Rachel's Tomb is located (Genesis 35:19); where David was appointed king by Samuel (1 Samuel 26:1), and where Ruth met Boaz in Beith Shahour (Ruth 1:19-22). It is now part of the Palestine Authority.*

**Canaan:** Mosaics discovered in this small city near Nazareth depict Jesus' first miracle when transforming water into wine during a marriage (John 2:1-11).

**Cafarnaum:** One of the most important cities bearing testimony to the preachings of Jesus in Galilee, and where he lived after leaving Nazareth (Matthew 4:13-16; Marcus 2:1). Jesus is said to have sought refuge in Cafernaum after being tempted in the desert (Matthew 4:1-11). It was the home of John, and also where Jesus cured Peter's mother-in-law (Matthew 8:14,15).

**Ein Karem:** A district of Jerusalem, where Mary visited Elizabeth, and also where John was born (Lucas 1:39-80).

**The Sea of Galilee:** The Lake or Sea of Galilee was important during Jesus' preachings. It was in this region that he walked on the water (Marcus 4:35-41).

**Hebron:** One of the most ancient cities in the world (Números 13:22), it is located in the mountains of Judea approximately 40 kilometers from Jerusalem. Abraham, Isaac, Jacob and their wives are buried in the city in the Machpela Cavern (Genesis 23, 25:9, 35:27, 49:31, 50:13).

**Jerusalem:** Since the time when King David made the city the capital of his kingdom more than 3000 years ago, Jerusalem maintains a central place in the history of the world. Jerusalem was the place of Jesus' last supper, of his prison in the Garden of Gethsemane, of

his judgment and crucifixion. Within the Old City it is possible to visit Mary's Tomb, the Temple Mountain, the Olive Mountain, Mount Sion, the Church of the Holy Sepulchre and Via Dolorosa among other points of interest.

**Jordan River:** The place, where Jesus was baptized by John (Matthew 3:13-17).

## Tourism industry in Brazil

Sector has turnover of billions of dollars annually and generates jobs and taxes

Tourism is an important source of foreign exchange for any country, and the governments, whatever their ideology, are aware of this fact. They also know that the natural resources are not always sufficient to stimulate the internal and external tourism or to satisfy the expectations of a consumer market, which is becoming more demanding every day. The tourism industry involves huge amounts in billings in the whole world. In 1998, for example, the volume was US\$3,4 trillion, contributed US\$655 billion in taxes having generated approximately 260 million jobs. In Brazil, in the same period, direct and indirect billings amounted to approximately US\$ 38 billion, US\$ 7 billion in direct and indirect taxes apart from offering five million jobs. Also in 1998 the country received 4,8 million foreign tourists and had 38,2 million domestic tourists. US\$3,6 billion were registered in foreign exchange earnings together with a total of US\$13,2 billion in direct earnings from internal tourism.

These data are part of a study of the tourism industry in Brazil realized by the Brazilian Institute of Tourism - Embratur - a special self-governing organization tied into the Ministry of sports and Tourism. The study utilized

**ENGLISH** Resumo

data obtained from the World Organization of Tourism (OMT), Fipe/USP, Brazilian Association of Travel Agents, Infraero, Central Bank, Federal Police and other institutions involved in the tourism sector. In 1994 the organization's budget was US\$24,691 million and in 1998 it was increased to US\$144,259 million.

To get an idea of what tourism represents for the country it is sufficient to analyze it within the ranking of 1998 exports. Automobiles, tractors and motorcycles generated US\$4,925 billion; tourism 3,678 billion; minerals US\$3,465 billion; steel US\$3,407 billion; coffee US\$2,460 billion and soy US\$2,204 billion.

In October 1999 the governors Anthony

*Garotinho of Rio de Janeiro, Mário Covas of São Paulo and José Ignácio Ferreira of Espírito Santo signed an agreement for the extension of the Program for Touristic Development (Prodetur) to the three states with the Minister of Sports and Tourism, Rafael Greca. The project foresees the investment of approximately US\$200 million in each state.*

*From 1995 to 1999 in the first phase of Prodetur a total of US\$670 million was already invested in basic infrastructure projects. Seven airports were constructed in the Northeast; 29 highway stretches totalling 387 kilometers; 17 projects of basic sanitation benefiting 362.000 inhabitants; preservation of 5.335 hectares in the environment; recuperation of 22.842 square meters of historic heritage; the organization and*

*training of 41 entities.*

*As of the start of the second phase, which began in 1999, investments of approximately US\$600 million are foreseen in projects of basic infrastructure in the Northeast; US\$212 million in Amazonia Legal; US\$450 million in the Pantanal; and US\$465 million in Prodetur South during the coming three years. The budget furthermore includes approximately US\$ 6 billion in new private investments in tourism projects for the construction of 300 new hotels, ten new theme parks and the generation of 50.000 direct and 150.000 indirect jobs. According to OMT data Brazil in 1994 received 1,853 million foreign tourists. With approximately 140 employees in the whole country (in 1994 there were 289) Embratur has established its objec-*

# Nosso serviço de bordo só não serve chá de cadeira.

## Israel com uma rápida conexão em Frankfurt.

Pela Lufthansa você pode ir para Israel como quem volta para casa. São 10 vôos por semana, diariamente a partir de São Paulo, e 3 vezes por semana, saindo do Rio de Janeiro. O voo tem uma rápida conexão em Frankfurt, onde só dá tempo de esticar as pernas. A sua bagagem é automaticamente transferida de avião para avião. Você fica despreocupado, relaxa e chega pronto para um dia intenso de trabalho. Com a certeza de que já fez pelo menos um excelente negócio: voou para Israel pela Lufthansa.

Para maiores informações e reservas, favor ligar para a Lufthansa, Escritório de São Paulo - tel. (11) 3048-5868/fax (11) 866-6422; Rio de Janeiro - tel. (21) 217-6111/fax (21) 262-1458. E-mail: service@lufthansa.com.br



### **ENGLISH** Resumo

tives up to the year 2003: To increase the flow of foreign tourists to 6.5 million; 57 million Brazilian tourists; raise to US\$ 5.5 billion the foreign exchange earnings from tourism and to generate 500.000 new jobs.

According to OMT data Brazil in 1994 received 1,853 million foreign tourists. The average expenditure per head/day of the foreign visitor excluding expenses with lodging, transport and meals was approximately US\$60 in 1994, and in 1998 it was approximately US\$67. In 1994 tourist foreign exchange earnings amounted to US\$1,926 billion and in 1998 US\$3,678 billion.

Currently 4.960 tourist agencies are registered with Embratur, and up until June 1999 1.200 hotels had already been re-registered by the organization. Data from the Brazilian Association of Automobile Rental Companies reveal that the sector's turnover in 1998 was US\$880 million and employing 48.000 persons, of which 16.000 were direct. Taxes and

other contributions collected amounted to US\$168 million.

According to data from the Brazilian Association of the Hotel Industry (ABIH) Brazil has 10.000 lodging establishments responsible for the generation of 720.000 jobs, of which 180.000 are indirect. The industry had a gross turnover of US\$ 2 billion and contributed US\$ 400 million in taxes and other contributions. The capital invested in real estate is around US\$ 10 billion. With approximately 140 employees in the whole country (in 1994 there were 289) Embratur has established its objectives up to the year 2003: To increase the flow of foreign tourists to 6.5 million; 57 million Brazilian tourists; raise to US\$ 5.5 billion the foreign exchange earnings from tourism and to generate 500.000 new jobs.

### Get to know Embratur

Empresa Brasileira de Turismo - Embratur was

created by the government through Decree Law No. 55 in 1966. In 1991 through law No. 8181 it was turned into a self-governing entity denominated Instituto Brasileiro de Turismo.

According to the law from 1991 it is Embratur's responsibility to promote and divulge national tourism in the country and abroad, analyze the tourism market and plan its development, define the priority areas, projects and programs, promote and finance directly and indirectly programs and projects, undertake consulting services, sponsor events and participate in national and international organizations of tourism among other goals.

Embratur also has the Exchange for Tourist Businesses, where US\$5 billion in new projects are registered and directed towards the construction of hotels and theme parks in all regions of the country.

Further information:  
<http://www.embratur.gov.br>



*A Sua Agência  
de Confiança*

**FALA-SE INGLÊS E HEBRAICO**

**Fone: (011) 574.5044**

*adtur@netpoint.com.br*

**Fax: (011) 572.6538**



## CONSULADO GERAL DE ISRAEL EM SÃO PAULO

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

Ao longo dos anos, as empresas brasileiras vêm se interessando cada vez mais pelo potencial e próspero mercado que a indústria israelense tem a oferecer. As relações comerciais entre Brasil e Israel cresceram significativamente nos últimos cinco anos e, hoje, o Brasil já representa cerca de 2% das exportações de israelenses.

Entre 1995 e 1996, vários ministros brasileiros visitaram Israel. E em 1997, o Ministro da Indústria e Comércio, Sr. Natan Sharansky realizou uma visita ao Brasil, contando com o apoio e a assessoria do Departamento Econômico deste Consulado.

Neste Departamento trabalhamos para promover as exportações das empresas de Israel para o Brasil bem como os investimentos brasileiros em Israel. Acreditamos nos benefícios que este intercâmbio vem e continuará trazendo. Ficamos extremamente satisfeitos em trabalhar facilitando, ampliando e aprofundando as relações comerciais entre os dois países.

### O QUE O DEPARTAMENTO ECONÔMICO PODE FAZER POR VOCÊ

Se você é um importador, distribuidor, fabricante, atacadista, varejista ou um investidor potencial, já faz negócios com Israel, ou simplesmente pensa na idéia, o Departamento Econômico é capaz de responder suas dúvidas e assessorá-lo em negociações com empresas israelenses através de diferentes ações:

Auxiliando na pesquisa e desenvolvimento conjunto;

Estabelecendo facilidades ou subsidiando produções;

Criando alianças estratégicas com organizações israelenses para licenciar, fabricar e desenvolver o marketing dos produtos;

Provendo informações sobre normas e produtos israelenses;

Estabelecendo contatos com as indústrias e o Governo, em caso de visita a Israel;

Otimizando visitas e programando reuniões através do Ministério da Indústria e Comércio e do Centro de Promoções Comerciais, em Jerusalém, e do Instituto de Exportação de Israel em Tel-Aviv;

Assessorando e promovendo possíveis mercados em Israel;

Familiarizando sua empresa com tecnologias emergentes;

Oferecendo informações das mais recentes inovações e do desenvolvimento de novos produtos;

Incluindo seu nome em eventos, como feiras comerciais, onde as empresas israelenses participantes de pavilhões internacionais promovem seus produtos, buscam parceiros, distribuidores, importadores e representantes brasileiros;

Trabalhando para oferecer-lhe informativos sobre incentivos governamentais e suportes financeiros.

### ALGUNS ENDEREÇOS INTERESSANTES

Ministério das Relações Exteriores de Israel: <http://www.israel-mfa.gov.il>

Instituto de Exportação de Israel - <http://www.export.gov.il>

Embaixada de Israel em Brasília: <http://www.israel.org.br>

Consulado Geral de Israel em São Paulo: <http://www.israel.org.br> – E-mail: saopaulo@israel.org

Consulado Geral de Israel no Rio de Janeiro: <http://www.israel.org.br>

### COMO NOS CONTATAR

#### Departamento Econômico do Consulado Geral de Israel

Tel: (55 11) 815-7788

Fax: (55 11) 210-9233

E-Mail: [galmor@sti.com.br](mailto:galmor@sti.com.br)

Gal Mor - Cônsul para Assuntos Econômicos

Eliana Suchodolski - Trade Officer

Ronit Yakobi - Business Developer

Debora Rubin - Assessora Sênior para Assuntos Econômicos

Miriam Ickowicz - Assessora para Assuntos Econômicos

# Israel firma-se como pólo de terceirização

Multinacionais utilizam a eficiência e modernização do parque industrial israelense para fabricar parte de seus produtos

A reputação de Israel é internacionalmente conhecida nos campos de tecnologia agrícola, equipamentos médico-hospitalares, informática entre outros. Nos últimos anos, no entanto, o país tem ganho fama também pela sua capacidade de atuação em conjunto com grandes corporações internacionais, em consequência da eficiência e modernização de seu parque industrial, transformando-se em um parceiro ideal para a política de terceirização cada vez mais comum na economia globalizada.

Por trás dos resultados obtidos nas indústrias de Israel nos últimos anos estão suas universidades e instituições de pesquisa e os milhares de cientistas russos que chegaram ao país a partir da década de 90, desempenhando papel no desenvolvimento científico através da incubadoras de tecnologias e das chamadas start-up companies (novas empresas).

Criadas inicialmente para dar suporte à indústria aeronáutica e de segurança israelenses, têm atuado em várias áreas, concentrando-se nos setores de equipamentos e máquinas, responsáveis por 25% da produção industrial como um todo, empregando 99.200 funcionários, cerca de 26% do total da mão-de-obra industrial do país. Em 1999, as vendas da área de máquinas e equipamentos chegaram a U\$ 10 bilhões 400 milhões, com



**Ashkenazy:** "Precisamos de mais informações sobre o Brasil"

um índice de crescimento de 4% em relação ao ano anterior. Foram responsáveis por U\$ 3 bilhões 500 milhões do total das exportações.

Atualmente, fábricas israelenses fazem serviços terceirizados principalmente nas seguintes áreas:

Produtos de metais: fabricam peças e acessórios para hidráulica; ferramentas de corte; travas e portas de segurança;

Máquinas: produção de máquinas agrícolas, para embalagens, elevadores, turbinas, e outros;

Componentes elétricos: controles e comandos de bordo, cabos, baterias, partes elétricas de motores, e outros;

Transportes: aviões e seus componentes, incluindo motores, aces-

sórios, barcos, containeres, chassis, trens de pouso, traileres, acessórios e outros;

A indústria de máquinas e equipamentos de Israel vem atuando principalmente nos campos de construção e infra-estrutura. Em seguida estão a área de ferramentas de cortes, pastilhas, kits eletrônicos, entre outros, com 15% das vendas; e os setores de aeronáutica e segurança, com o mesmo volume de negócios.

As relações comerciais com o Brasil sofrem os mesmos problemas que o setor de plástico, borracha e embalagem, prejudicadas pela instabilidade econômica, pela distância e pelo idioma, explica Haim Ashkenzy, da Associação de Máquinas e Equipamentos do Instituto de Exportação de Israel. Para ele, a falta de informações sobre o país e sobre a legislação prejudicam o intercâmbio comercial.

"Há um certo volume de exportações para o Brasil principalmente na área de ferramentas, cujos contatos foram iniciados antes da atual crise econômica, a maioria através de distribuidores. Penetrar no mercado brasileiro, no entanto, é um processo longo e pode levar até três anos para dar algum resultado".

Algumas empresas israelenses estão tentando superar os obstáculos, trabalhando no Brasil através de subsidiárias. É o caso da Iscar do Brasil, ligada ao Grupo Iscar.

## ADMINISTRAÇÃO

### ENGLISH *Resume*

Israel is becoming a center for subcontracting

Multinationals are utilizing the efficiency and the up-to-date state of the Israeli industrial park to manufacture part of their products

Israel's reputation is internationally recognized in the fields of agricultural technology, medical-hospital equipment and information systems among others. In

the last years, however, the country has become famous also for its capacity to work together with large international corporations as a result of its industrial park's efficiency and up-to-date state turning it into an ideal partner for the policy of subcontracting, which every day is becoming more common in the globalized economy.

Behind the results obtained in Israel's industries in the last years you find its universities and research institutions and the so called start-up companies (new companies).

Created initially to give support to the Israeli aeronautical and security industries they have been working in different fields concentrating in the equipment and machinery sectors and being responsible for 25% of the industrial

production. In 1999 sales of equipment and machinery reached US\$ 10,4 billion with a growth rate of 4% compared with the previous year.

The commercial relations with Brazil suffer from the same problems as the plastics, rubber and packaging sector, i.e. the economic instability, the distance and the language, explains Haim Ashkenazy of the Machinery and Equipment Association of the Export Institute of Israel. To him the lack of information about the country and about the legislation covering imports is also hurting the commercial interchange.

"There is a certain volume of exports to Brazil, mainly in the tooling area, where contacts were established before the current economic crisis, mostly through distributors", says Ashkenazy.

## Adquira produtos Apple com quem mais entende dele.

PowerMac G4 - 450 Mhz



iBook



Densitômetros, Expectofotômetros  
e Colorímetros X-Rite®

- Consultoria, organização, fluxo e sistemas.
- Orientação de métodos produtivos e ferramentas de trabalho.
- Implantação de servidores e métodos de Back-up.
- Análise de projetos (Rede, Ampliações futuras, optimização de processo de produção).
- Venda de Softwares, equipamentos e periféricos.
- Soluções em problemas de Hardware e Software.
- Contratos de Suporte.



EXPRESS PROOF JET - Prova Digital



X-Rite

COMPOSE  
Authorized Reseller

Authorized Reseller

**POVARESKIM**  
SYSTEM & CONSULTING

# Comemorando 500 anos do descobrimento do Brasil

Exposições, lançamentos de livros, mostras de cinema, conferências e espetáculos teatrais marcam os festejos do V Centenário do país

**E**nquanto Israel se prepara para receber o fluxo de turistas que visitará o país no ano 2000, o Brasil já está pronto para comemorar os 500 anos de seu descobrimento. Além de vários eventos regionais, organizados pelos governos estaduais, a Comissão Nacional do V Centenário elaborou uma programação que visa transformar a data em um momento de reflexão sobre a formação histórica e cultural do Brasil.

Para atingir esse objetivo, foi idealizado o projeto Memorial do Encontro: o Brasil somos nós – 500 anos de história, a ser realizado em uma área adjacente a Ilhéu da Coroa Vermelha (local da primeira missa oficiada no país), no município de Santa Cruz Cabrália, no sul da Bahia. O projeto foi criado pelo arquiteto Wilson Reis Netto e está sendo implementado pela Comissão Nacional em coordenação com a comunidade indígena pataxó, a Funai, o Ministério da Cultura, o Ibama, a Prefeitura da cidade e o governo da Bahia.

O complexo do Memorial compreenderá os seguintes módulos: um monumento composto de três lâminas interligadas entre si e apoiadas apenas em um ponto, no mar, próximo a Ilhéu da Coroa Vermelha, simbolizando a união que originou o povo brasileiro; o Museu do Encontro, alusivo aos primeiros contatos entre os portugueses e as populações nativas; e a Taba dos Índios,



Ilustração da primeira missa celebrada no Brasil

que abrigará cinco grandes ocais, nas quais os pataxós exporão sua produção artesanal e darão mostras de sua cultura. Próximo ao Memorial do Encontro, serão construídos, com o apoio da Comissão Nacional, uma

vila de residências, uma escola e um centro de convivência para a comunidade, que continuarão funcionando após os eventos comemorativos.

Outro projeto que faz parte da programação nacional é Descobrindo o

## HISTÓRIA

Brasil, um conjunto de doze exposições a serem realizadas no exterior sobre a formação da nacionalidade brasileira. Considerando a contribuição expressiva que alguns povos deram para a formação do Brasil, foram escolhidos como locais para as mostras os seguintes países: Alemanha, Angola, Espanha, Estados Unidos, França, Inglaterra, Israel, Itália, Holanda, Japão, Líbano e Polônia.

Ocupando uma área de aproximadamente quatrocentos metros quadrados, Descobrindo o Brasil consistirá de painéis fotográficos originais e reproduções de peças e documentos históricos, e recursos de multimídia. O curador da exposição é o artista plástico Carlos Martins, que conta com a assessoria de especialistas em cada país. Simultaneamente à exposição serão realizados eventos paralelos em cada país, como espetáculos de Denise Stoklos e Antonio Nóbrega, mostras de cinema e fotografia, encontros acadêmicos e concertos.

Ainda como parte da programação do V Centenário, será lançada a coleção Intérpretes do Brasil, em cooperação com a Editora Nova Aguilar. O trabalho, em dois volumes, reunirá textos integrais de onze dos principais ensaios de interpretação da realidade brasileira. Estão incluídos títulos como Raízes do Brasil, de Sérgio Buarque de Holanda; O Abolicionismo, de Joaquim Nabuco; Populações Meridionais do Brasil, de Oliveira Vianna, e Formação do Brasil Contemporâneo, de Caio Prado Júnior. Cada obra será precedida de resenha crítica de um intelectual. O projeto está sendo coordenado pelo professor Silviano Santiago.

Outros projetos editoriais são a reedição em CD-Rom da coleção *Brasiliana*, da Companhia Editora Nacional, com três CDs. Serão editadas cinco mil cópias acompanhadas de libreto explicativo e índice das obras. As coleções serão distribuídas

em bibliotecas públicas do país. O projeto A Biblioteca dos 500 Anos reunirá setenta obras produzidas nos cinco séculos de história, incluindo desde clássicos da literatura infantil até ensaios de interpretação da cultura brasileira. A escolha das obras está a cargo de uma comissão de literatos e historiadores, sob a supervisão do dr. José Mindlin, coordenador-geral do Comitê Assessor da Comissão Nacional.

Sob a curadoria do professor Carlos Augusto Calil, está sendo organizada uma retrospectiva do cinema brasileiro, a ser exibida no Brasil e no exterior. No ano 2000, a Comissão Nacional vai entregar também o Prêmio Brasil 500 Anos aos filmes de longa-metragem,

curta-metragem e documentário que melhor abordarem temas relacionados à identidade nacional. Paralelamente, será realizado um seminário sobre a cooperação afro-ibero-americana no campo audiovisual.

Além desses projetos, estão sendo desenvolvidos outros pelas instituições que integram o Comitê Assessor da Comissão Nacional, como a Universidade de São Paulo, as Universidades Federais de Minais Gerais e Pernambuco, a Universidade de Brasília, a Funarte, a Fundação Bienal de São Paulo, Instituto Cultural Itáu e outras, envolvidas em fazer das comemorações do V Centenário um marco na história do Brasil. Os eventos deverão incrementar o turismo interno, com certeza.

# 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) 815-5533 - Fax: (011) 815-4019  
e-mail: [Ochmanadvogados@attglobal.net](mailto:Ochmanadvogados@attglobal.net)

## **ENGLISH** Resumo

### Celebrating 500 years of Brazil's discovery

Exhibitions, new books, cinema, conferences and theater mark the celebrations of the country's Fifth Centennial

*While Israel is preparing itself to receive the flow of tourists, who will visit the country in the year 2000, Brazil already is ready to celebrate the 500 years of its discovery. Apart from various regional events, organized by state governments, the National Commission of the Fifth Centennial has prepared a program, which aims to turn the date into a moment of reflection about the historical and cultural making of Brazil.*

*To reach this objective the project Memorial of the Discovery: Brazil is us - 500 years of History, was designed and is being realized in an area adjacent to the island of Coroa Vermelha (the place of the first mass offered in the country) in the municipality of Santa Cruz Cabrália in the South of Bahia. The project was created by the architect Wilson Reis Netto. The complex of The Memorial of the Discovery consists of the following mod-*

*ules: A monument composed of three interconnected sheets and supported in only one point in the ocean near the island of Coroa Vermelha symbolizing the union, which gave origin to the Brazilian people; the Museum of the Discovery alluding to the first contacts between the Portuguese and the native population; and the Settlement of the Indians, which will house five large huts. Another project, which is part of the national program, is "Discovering Brazil", a group of twelve exhibitions to be realized abroad about the making of the Brazilian nationality. Considering the important contribution that some nationalities made in the making of Brazil the following countries were selected as the locations for the shows: Germany, Angola, Spain, United States, France, England, Israel, Italy, Holland, Japan, Lebanon and Poland. The curator of the exhibition is the plastic artist Carlos Martins, who is counting with the advice of specialists in each country. Furthermore as part of the program for the Fifth Centennial a collection "Interpreters of Brazil" will be launched in cooperation with Editora Nova Aguilar. The work in two volumes will combine the complete texts of eleven of the most important essays interpreting the Brazilian reality. Other editorial projects are the reedition in CD-Rom of the collection "Brasiliana" by Companhia Editora*

*Nacional with three CD's and the project "The Library of the 500 Years", which will combine seventy works produced in the five centuries of history, and including from literary classics for children to essays of interpretation of Brazilian culture. The choice of the works is the responsibility of a commission of writers and historians under the supervision of Dr. José Mindlin, the General Coordinator of the Advisory Committee of the National Commission. Under the curatorship of Professor Carlos Augusto Calil a retrospective of Brazilian cinema is being organized, and which will be exhibited in Brazil and abroad. In the year 2000 the National Commission will also award the Brazil 500 Years prize to those full length, short and documentary movies, which best address themes related with the national identity.*

*Besides these projects, others are being developed by the institutions that make up the Advisory Committee of the National Commission, such as the University of São Paulo, the Federal Universities of Minas Gerais and Pernambuco, the University of Brasília, Funarte (Arts Foundation), the Biennial Foundation of São Paulo, the Itaú Cultural Institute and others, all involved in making the commemorations of the V Centenary a landmark in the history of Brazil. The events will certainly lead to an increase in internal tourism.*

## **ADVOCACIA IDEL ARONIS**

---

## **IDEL ARONIS LAW OFFICE**

São Paulo - SP - Brasil - Rua Senador Feijó, 115 - 2º e 3º andares - CEP 01006-001  
Pbx (011) 3105-7166 - Fax (011) 3107-1969



**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:*

- ◆ Weekly, Fax-News – Real time information with up dated news;
- ◆ Bimonthly, 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 Fax-News - informação em tempo real, com notícias atualizadas semanalmente;
- ◆ O Intercâmbio - Boletim Bimestral 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 - CEP 01452.001 - São Paulo - SP - Brasil**

**Telefones (55-11) 814.7053 - 815.5281- Tel/Fax (55-11) 814.1322**

**Internet: <http://www.come.to/ischam> – E-mail: [ischam@geocities.com](mailto:ischam@geocities.com)**

## Presença consolidada no mercado nacional

A Giltek Brasil Ltda., ligada ao grupo Giltek Telecommunications Ltd., de Israel, encerrou o seu terceiro ano de atividade no país com uma atuação cada vez maior no mercado nacional. Especializada na criação de soluções de engenharia e produtos voltados ao mercado de celulares e sistemas de telecomunicação, a Giltek Brasil possui atualmente quatro fábricas - uma no Rio de Janeiro e três no Estado de São Paulo, com um total de 1098 funcionários, a grande maioria brasileiros. Todas as unidades - duas foram inaugurada em 1999 - não são apenas montadoras de produtos, mas também fabricam boa parte da produção que chega aos clientes sob o selo Giltek.

A Giltek chegou ao Brasil como parceira da BCP, consórcio responsável pela Banda "B", e, gra-

dativamente, conquistou novos clientes, como a Nortel e a Espelium. Segundo Ronen Schwartz, diretor da empresa, a Giltek está preparada para aumentar sua presença no mercado brasileiro, apesar da crise econômica de 1999, mantendo o seu principal diferencial em relação aos concorrentes: a qualidade de seus produtos, garantida pela alta tecnologia desenvolvida em Israel, fruto de anos de investimentos em pesquisa.

"Nem sempre temos o melhor preço do mercado e, mesmo estando disposto a reduzi-lo, de acordo com as circunstâncias, jamais tomaremos esta atitude em detrimento da qualidade. A Giltek Telecommunications conseguiu conquistar o mercado internacional justamente por causa desta qualidade e nós, aqui no Brasil, seguimos o mesmo princípio. A experiência tem nos mostrado que este é o caminho correto, pois algumas vezes perdemos alguns clientes por causa de preço. Tempos depois, conseguimos recuperá-los, pois perceberam que nem sempre o melhor

preço é sinônimo de melhor produto. Não é um processo fácil e exige tempo", ressalta o diretor. A Giltek Brasil está trazendo ao mercado brasileiro uma das mais avançadas novidades no campo da telefonia: tubos de alta densidade de polipropileno, ideais para fibra ótica. O produto já está sendo utilizado nos Estados Unidos, Europa e Israel e acompanha uma tendência mundial segundo a qual a fibra ótica será cada vez mais usada na área de telecomunicações. "É o caminho do futuro e um campo muito amplo". Segundo Schwartz, o mercado brasileiro da telefonia deverá passar por profundas transformações nos próximos anos e a Giltek está atenta a tais mudanças, procurando sempre estar um passo à frente das necessidades dos clientes. Mas as fronteiras brasileiras não são o limite para a expansão da companhia, empenhada também em aumentar sua presença no Mercosul. "O Brasil, por enquanto, é a nossa prioridade e pretendemos fazer do país a base da qual partiremos para conquistar outros segmentos, no futuro", enfatiza o diretor.

## Cinco anos de inovação e eficiência

Presente há cinco anos no Brasil, a Iscar - empresa israelense especializada em soluções em usinagem, foi uma das grandes sensações da 7ª Feimafe - Feira Internacional de Máquinas, Ferramentas e Sistemas Integrados de Manufatura, realizada em 1999. Um dos es-

tandes mais visitados do evento - com uma média de 800 pessoas por dia, a Iscar organizou um seminário para apresentação de seus lançamentos no mercado nacional. A Feimafe contou com a presença do presidente mundial da Iscar, Jacob Harpaz.

O estande da Iscar recebeu a visita de A Princesa do Cavaco, a personagem da campanha "Caiu o preço do cavaco", da companhia. Para Harpaz, essa campanha traduz a filosofia que acompanha a Iscar no resto do mundo: "Apresentar inovações que permitam

uma maior produção, com qualidade total, em um menor tempo, oferecendo a melhor relação custo-benefício. Ao comprar uma ferramenta, deve-se analisar quais as vantagens reais que ela apresenta. Às vezes, pagar pouco pode sair caro. Pagar um pouco mais por uma pastilha de corte de qualidade pode resultar numa relação custo-benefício muito mais favorável", orienta o presidente.

A Iscar participou também da 2ª Intermach, Feira Internacional de Tecnologia, Máquinas, Equipamentos e Serviços para a Indústria

Metal-mecânica e de Plásticos, em Joinville, Santa Catarina.

Conhecida internacionalmente pela alta tecnologia de seus produtos, a Iscar Mundial investe constantemente em pesquisa, mantendo em sua matriz em Israel uma equipe de profissionais altamente qualificados que se dedicam ao desenvolvimento de inovações cujo objetivo principal é auxiliar os clientes em todas as suas necessidades.

O atendimento ao cliente é um dos

princípios básicos da empresa em todo o mundo. No país, está presente também na atuação constante do diretor-presidente da Iscar do Brasil, Moshe Sharon. No segundo semestre de 1999, a empresa promoveu dois grandes seminários internacionais. O primeiro contou com a presença de Baruch Books, gerente da Linha Grip, da matriz Iscar de Israel, que falou sobre os novos produtos que serão lançados nos próximos meses. A outra palestra foi mi-

nistrada por David Zola, gerente da linha Grip do Grupo Iscar, abordando o processo das ferramentas Iscar e suas tecnologias.

Segundo Sharon, "para que as novidades sejam bem assimiladas pelos clientes, é preciso proporcionar uma série de eventos, como seminários e cursos de treinamento. Tudo isso faz parte da filosofia da empresa de trazer o cliente para perto, dando oportunidade para que todas as dúvidas possam ser esclarecidas", afirma.

## Laranjas de Israel na mesa do brasileiro

A mundialmente famosa laranja com o selo Jaffa, produzida em Israel, estará na mesa dos brasileiros no primeiro semestre do ano 2000. Importada e distribuída pela Irmãos Benassi, Produção e Distribuição Agrícola Ltda., chegará ao Brasil disputando o mercado com laranjas da Espanha. De-

nominada Jaffa por causa da região na qual é cultivada, a laranja desta marca foi durante anos um dos produtos mais conhecidos da agricultura israelense no exterior.

"Por que importar laranjas, se o Brasil é um dos maiores produtores mundiais desta fruta?" Quem responde a esta pergunta é o engenheiro agrônomo Danilo Luchiari, um dos "pais" da idéia. Segundo ele, a laranja brasileira, apesar de muito boa, não tem, ainda, o mesmo padrão de qualidade que as produções europeias e israelenses.

"Tanto isto é verdade que nós já

estamos importando laranjas da Espanha, pois uma determinada fatia do nosso mercado está exigindo mais qualidade. É esta parcela que é o público alvo da Jaffa. Ninguém pretende importar laranja para a agroindústria, por exemplo, pois as nossas produções atendem plenamente este segmento".

Quando questionado sobre preço, Luchiari, mesmo sem mencionar valores, diz que, apesar da taxa cambial, a Jaffa chegará ao Brasil com preços competitivos para enfrentar a concorrência das similares, também importadas.

## Tecnologia israelense em produtos de plástico

O plástico é uma matéria-prima cada vez mais presente no dia-a-dia das pessoas. É utilizado em equipamentos de alta tecnologia,

como computadores e microprocessadores, e também em utensílios para escritório e domésticos. Reportagens publicadas recentemente pela imprensa brasileira tornaram pública a guerra que está sendo travada entre os produtores de matéria-prima e os fabricantes da indústria plástica, por causa da alta de preços imposta pelos primeiros. Enquanto esta situação não se resolve, alguns segmentos estão optando pela importação de produtos. Assim, desde final de 1998, o

consumidor brasileiro está tendo acesso a utensílios domésticos de plástico frutos da parceria entre as empresas brasileira Dynacom e israelense Starplast. Produtos que têm tecnologia de primeiro mundo e preços competitivos. Lançada sob a etiqueta Dynaplast, a nova linha de produtos chega de Israel aliando beleza e funcionalidade para diversos ambientes do lar.

A Dynaplast oferece sua duas linhas de plásticos para copa, cozinha, serviços de mesa e lavanderia: Exclusiva e Dia-a-Dia.

### ENGLISH Resumo

## Giltek do Brasil expands its presence in the country

Giltek Brasil Limitada, linked to the group Giltek Telecommunications Ltd. of Israel, closed its third year in Brazil with an even stronger foothold in the national market. Specialized in the creation of solutions in engineering and products centered on the mobile phone and telecommunications systems market, Giltek Brasil currently owns four factories - one in Rio de Janeiro and three in the State of São Paulo - with a total of 1098 employees, mostly Brazilians. All the units - two were inaugurated in 1999 - are not just assembly lines for imported products but also manufacture a large part of the production which reaches the customer under the trade name of Giltek.

"We do not always have the best market price and, even though in certain circumstances we may be prepared to lower it, we will never do this in detriment to quality. Giltek Telecommunications has been successful in conquering the international market precisely because of this quality, and we in Brazil follow this same principle. Experience has shown us that this is the right path, although sometimes we lose clients due to the price. After a while, we manage to win them back because they realize that the best price is not always synonymous with the best product. It is not an easy process and it demands time", Ronen emphasizes. Giltek arrived in Brazil as a partner of BCP, a business consortium responsible for the Band "B" and has gradually conquered new clients. According to Ronen Schwartz, Giltek is prepared to expand its presence in the Brazilian market, despite the 1999 economic crisis, keeping its main differen-

tial with regard to its competitors: the quality of its products, guaranteed by the high technology Giltek Brasil is bringing to the Brazilian market one of the most advanced breakthroughs in the field of telephone systems: high density polypropylene tubes, ideal for fiber optics. The product is already being used in the United States, Europe and Israel and accompanies a world trend whereby fiber optics are increasingly used in the area of telecommunications.

According to Schwartz, the Brazilian telephone market will undergo deep transformations over the coming years and Giltek is attentive to such changes, endeavoring always to be one step ahead of its clients' needs. But the Brazilian frontiers do not represent the limit of the company's expansion, which has an eye on increasing its presence in Mercosul

## Iscar, five years of innovation and efficiency

Present in Brazil in the last five years, Iscar - an Israeli company specialized in machine tooling - was one of the greatest sensations of the 7th Feimafe - Feira Internacional de Máquinas, Ferramentas e Sistemas Integrados de Manufatura (the International Machine, Tools and Integrated Manufacturing Systems Fair), which took place in 1999. One of the most visited stands of the event, with an average of 800 people per day, Iscar organized a seminar to present its new products on the national market. The world president of Iscar, Jacob Harpaz, was present at Feimafe.

The Iscar stand received the visit of the Princess of the Cavaco, a character from the company's campaign "The price of the Cavaco has fallen". For

Harpaz, this campaign conveys the philosophy that accompanies Iscar throughout the rest of the world. Iscar also participated in the 2nd Intermach, International Technology, Machine, Equipment and Services Fair for the Metal-mechanical and Plastics Industry in Joinville, Santa Catarina.

With an international reputation for the high technology of its products, Iscar World constantly invests in research, with a team of highly qualified professionals at its head office in Israel, who are dedicated to the development of innovations whose main objective is to help the clients in all their needs.

Customer service is one of the main basic principles of the company worldwide. In this country, it is also present in the constant efforts of the Director-President of Iscar do Brasil, Moshe Sharon. In the second term of 1999, the company promoted two great international seminars. The first had among its guest speakers Baruch Books, manager of the Grip Line of the Iscar Head Office in Israel, who spoke about the new products to be launched in the next few months. The other talk was given by David Zola, the manager of the Grip Line of the Iscar group, and it dealt with the process of Iscar tools and its technology.

## Israel oranges on the Brazilian table

The world famous orange with the Jaffa trademark, produced in Israel, will be on Brazilian tables in the first six months of the year 2000. Imported and distributed by the Irmãos Benassi, Produção e Distribuição Agrícola Ltda., it will arrive in Brazil to compete in the market with Spanish oranges. Named Jaffa after the region where it is cultivat-

### ENGLISH *Resume*

*ed, the orange bearing this trademark was for many years one of the best known Israeli agricultural products abroad.*

*"Why import oranges if Brazil is one of the world's greatest producer's of this fruit? One of the mentors of the idea, the agronomist Danilo Luchiari, answers the question. According to him, the Brazilian orange, despite being good, has not yet reached the standard of quality of the European and Israeli produce. Although he did not quote the price, Luchiari says that, despite the exchange rate, Jaffa will arrive in Brazil at competitive prices*

*to face the competition from similar imported produce.*

### Israeli technology in plastic products

*Plastic is an increasingly present raw material in our daily lives. It is used in hi-tech equipment, such as computers and microchips, as well as in office and domestic appliances. Articles published recently in the Brazilian press have disclosed the war between the producers of raw material and the manufacturers of the plastics industry due to the price increase imposed by the former.*

*While this situation remains unsolved, some segments are opting to import products. Thus, since the end of 1998, the Brazilian consumer has had access to domestic plastic utensils, fruit of the partnership between the Brazilian company Dynacom, and the Israeli company Starplast. These products have first world technology and competitive prices. Launched under the brand-name Dynaplast, this new range of products from Israel combines beauty and practicality in several household areas.*

*Dynaplast offers its two ranges of plastics for the kitchen, breakfast and dining rooms and laundry: Exclusiva and Day-toDay.*

## JOVEM ARQUITETO DESENVOLVE TRABALHO INTEGRADO

Arquiteto pela USP e administrador de empresas pelo Mackenzie, David Douek tem desenvolvido inúmeros trabalhos, tanto na área residencial, como comercial (escritórios, lojas e clínicas).

O arquiteto desenvolve seus projetos com base em constantes pesquisas de soluções atuais. Procurando sempre manter um relacionamento próximo ao cliente, acredita estar "aumentando sua satisfação, pois o produto final corresponderá aos seus anseios".



Trabalhando com parceiros como a decoradora Simone Goltcher, Douek enfoca além de arquitetura, o design de interiores e a decoração. "O projeto resultante integra de uma forma mais coerente as diversas fases, até a conclusão da obra, para sua ocupação", explica a decoradora. Uma equipe bem estruturada de profissionais ancora a correta execução dos serviços. Segundo o arquiteto, "esta visão macro de todo o processo da construção possibilita o melhor rendimento de cada fase, otimizando recursos, a fim de conseguir o melhor resultado estético-funcional".

SERVICO

arq. DAVID DOUEK  
f. 257-5277  
dec. SIMONE GOLTCHER  
f. 852-2401

## Cursos em Israel em inglês

### Agricultura

Crop-Weather Modeling

13/3/2000 a 12/4/2000

Intensive Poultry Production

22/3/2000 a 12/4/2000

Biotechnology in Agriculture

9/5/2000 a 27/6/2000

Modern Beekeeping for Honey,

By-Products and Pollination

16/5/2000 a 13/6/2000

Pressurized Irrigation Systems

17/5/2000 a 5/7/2000

Tropical & Subtropical Fruit Production

23/8/2000 a 20/9/2000

Research and Development Agricultural

Biotechnology in the Third Millennium

4/9/2000 a 24/9/2000

Agribusiness for Rural and Peri-Urban Development

15/11/2000 a 13/12/2000

### Área Social

Programs to Prevent Drug Abuse

21/6/2000 a 20/7/2000

### Economia

Management of Small Scale Businesses with the Aid of Computers

15/5/2000 a 13/6/2000

Cooperative Support Systems for the Development of Traditional Rural Areas

24/7/2000 a 22/8/2000

Creation of Employment Opportunities by Trade Unions

28/8/2000 a 26/9/2000

Development of Rural Tourism as a Mechanism for Income Generation and Job Creation for Women

28/8/2000 a 22/9/2000

### Medicina

Postgraduate Training in Medicine

9/5/2000 a 6/8/2000

31/10/2000 a 28/1/2001

Master of Public Health

17/10/2000 a 4/10/2001

## Cursos em Israel em espanhol

### Agricultura

Planificación de Redes de Riego a Presión

24/5/2000 a 12/7/2000

Producción, Conservación y Comercialización de Frutas

23/8/2000 a 20/9/2000

Planificación y manejo del fertiriego

15/11/2000 a 5/12/2000

### Área Social e

### Economía

Educación Tecnológica y Agrícola en Escuelas Rurales

16/5/2000 a 14/6/2000

Educación para la Ciencia y la Tecnología

1/11/2000 a 30/11/2000

Organización de Servicios de Transporte

15/5/2000 a 13/6/2000

Servicios para la Tercera Edad en la Familia y la Comunidad

18/6/2000 a 14/7/2000

Recaudación de Fondos

para Organizaciones Voluntarias

24/7/2000 a 22/8/2000

La Microempresa como Medio de Empoderamiento de la Mujer

1/11/2000 a 24/11/2000

### Desenvolvimento Rural

Desarrollo Industrial en Áreas Rurales

2/5/2000 a 25/6/2000

Desarrollo de Micro Regiones y Áreas de Asentamiento Rural

2/5/2000 a 25/6/2000

## Endereços úteis em Israel

### Administração de Comércio Exterior

(Foreign Trade Administration)

30 Agron Street, Jerusalém - 94190

*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 55-11-815-7788, fax 55-11-815-7293 ou no site <http://www.israel-mfa.gov.il>*

POB 299, Jerusalém 91002

Fone: 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

Fone: 972-2-622.0587

Fax: 972-2-624.8159

### Centro de Investimentos

(Center of Investments))

30 Agron Street, Jerusalém 94190

Fone: 972-2-622.0373/4/5

Fax: 972-2-625.0442

### Ministério de Turismo

(Ministry of Tourism)

4 Mevo Hamatmid Street

Beith Moshe Building, Jerusalém 94593

Fone: 972-2-567.8745, 972-2-567.8777

Fax: 972-2-625.4226

### Instituto de Exportação de Israel

(Israel Export Institute) Industry House, 29

Hamered Street POB 50084, Tel Aviv 68125

Fone: 972-3-514.2830

Fax: 972-3-514.3902

### Associação das Indústrias de Israel

(Manufacturers Association of Israel)

Industry House, 29 Hamered Street

Tel Aviv 68125

Fone: 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  
Fone: 972-3-517.3261  
Fax: 972-3-517.3283

## Federação das Câmaras de Comércio de Israel

84 Hahashmonaim Street  
Tel Aviv POB 61200  
Fone: 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  
Fone: 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 Fone: 972-3-697.2727  
Fax: 972-3-697.2897

## Embaixada do Brasil

(Brazilian Embassy)  
2 Kaplan Street, Tel Aviv 64734  
Fone: 972-3-691.9292  
Fax: 972-3-691.6060

## Câmara de Comércio Israel-América Latina, Espanha e Portugal

(Israel-Latin America, Portugal and Spain Chamber of Commerce)  
Industry House, 29 Hamered Street, 13<sup>a</sup> A  
Sala 1318-20 – POB 50322 Tel Aviv - Fone: 972-3-510.3351 Fax: 972-3-510.9541

## Câmara Israel-Brasil de Comércio e Indústria

(Israel-Brazil Chamber of Commerce and Industry) - Industry House,

29 Haamered Street, Tel Aviv - Fone: 972-3-510.3351 Fax: 972-3-510.9540

## Centro de Promoção de Investimentos

(Investment Promotion Center)  
30 Agron Street, Jerusalém 94190  
Fone: 972-2-622.0661 Fax: 972-2-622.2412

# Endereços úteis no Brasil

*(Usefull addresses in Brazil)*

## 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, Brasília, DF.  
Phone: (55-61) 412 2407  
e-mail: scexec@fazenda.gov.br

## Dececx - Departamento de Comércio Exterior

(Department of Foreign Trade) - Praça Pio X, 54, Rio de Janeiro, RJ. Phones: (55 21) 216-0666 and (55 21) 216-0330.

## 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, 1.804, São Paulo, SP.  
Phone: (55 11) 252-1122.

## Ministério da Fazenda

(Ministry of the Treasury) - Av. Prestes Maia, 733, São Paulo, SP.  
Phone: (55 11) 991-2211.

## Apex/Sebrae

SEPN Quadra 515 Bl. C, loja 32, 4º andar - Brasília, DF - Phone: (55 61) 348-7396

Fax: (55-61) 447-1580  
e-mail: apex@sebrae.com.br

## Banco do Brasil

(Bank of Brazil) - Avenida Paulista, 2.163, São Paulo, SP. Phones: (55 11) 281-9233 and (55 11) 281-9444.

## Embaixada de Israel

(Israeli Embassy) - Av. das Nações - Sul, lote 58, CEP 70424, Brasília, DF.  
Phone: (55 61) 244-7675.  
Fax: (55 61) 244-6125.

## Consulado Geral de Israel São Paulo

(General Consulate of Israel in São Paulo) - A. Brigadeiro Faria Lima, 1.713, 13º, CEP 01451-001, São Paulo, SP.  
Phone: (55 11) 815-7788.  
Fax: (55 11) 815-7293.

## Consulado Geral de Israel Rio de Janeiro

(General Consulate of Israel in Rio de Janeiro) - Avenida Nossa Senhora de Copacabana, 680, CEP 22050, 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, 1.572, 9º - Cj. 905, CEP 01452-001. Phones: (55 11) 815-5281/814-7053.  
Fax: (55 11) 814-1322.

## 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, Rio de Janeiro, RJ, Phone: (55 21) 256-2240

## Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria do Paraná

(Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry, Paraná) - Rua Mateus Lemos, 1.431, CEP 80530-010, Curitiba, PR, Phones: (55 41) 338-7922/7575

## 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

AD Agência de Viag. e Turismo Ltda.  
Superjet - Agência de Viagens  
Rua Estela, 164 , 04011.000 - São Paulo - SP  
Tel:011 574.5044/Fax:011 572.6538  
mmtoper@netpoint.com.br

Agricur Defensivos Agríc. Ltda.  
Machteshim Agan  
Agricultura/Defensivos Agrícolas  
Av. Brig. Faria Lima, 1779 - Cj. 71 01452.001 - São Paulo - SP  
Tel:011 212.4111/Fax:011 813.6115  
agricur@ibm.net

Agroflora-Hazera Ltda.  
Agricultura/Sementes  
Av. Dr. Plínio Salgado 4320  
12900.000 - Bragança Paulista - SP  
Tel:011 7844.8800  
Fax:011 7844.8808

Aladdin Knowledge System  
Brasil Ltda.  
Av. Nossa Sra. Copacabana, 749, gr. 1105  
22050.000 - Rio de Janeiro - RJ  
Tel:021 235.2499/Fax:021 236.0768  
mauro@aladdin.com.br

Albee Com. Imp. Ltda  
Osem/Alimentos/Snacks, Beigels  
Carmel Wines/Vinhos/Tivall/Congelados vegetarianos/casher  
Al. Ribeirão da Silva, 793  
01217.010 - São Paulo - SP  
Tel:011 825.0082/Fax:011 825.5271  
dentes@originet.com.br

Aldor Exp. Com. Peças Ltda./Ratek  
Maquinário e Ferramentas de Corte/Autopeças  
Av. Thomas Edison, 321  
01140.000 - São Paulo - SP  
Tel:011 3662.6184  
Fax:011 3666.5598  
aldorexp@sti.com.br

Alphaprint Com. De Exp. E Imp. Ltda.  
Scitex Corporation Ltd. Equipamentos de pré-impresão  
Av. Pedroso de Moraes 131  
05420.003 - São Paulo - SP  
Tel:011 816.4747/Fax:011 867.8765  
efirmaia@alphaprint.com.br

Ambient Air Ar Condicionado/Electra  
Eletrônico/Ar Condicionado  
Av. Gal. Olímpio da Silveira, 447  
01150.010 - São Paulo - SP  
Tel:011 826.9177  
Fax:011 826.9080

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@ aquanor.com.br

Arad do Brasil Tec. em Medição de Água Ltda.  
Arad/Agricultura/Hidrômetros  
Rod. BR 230, Km. 06 - Distrito Industrial 58310.000 - Cabelelo - PB  
Tel:083 250.1515/Fax:083 250.1508  
arad@ aradbrasil.com.br

Arquivos Ativos Do Brasil  
Hulot Plásticos Industriais

Plásticos/Equipamentos para escritórios  
Rua Turissú, 2101 05005.001 - São Paulo - SP  
Tel/Fax:011 3871.2961  
hulot@ arqativos.com.br

AS Brasil-Nordeste Irrigação Ltda.  
Naan/Irrigação  
Av. Integração, 23 A  
56300.000 - Petrolina - PE  
Tel/Fax:011 862.1266  
asbrasil-prn@ silcons.com.br

Belmer Participações Ltda.  
MTS - Mer Telemangement Solutions Ltd.  
Telecom (Gerenciamento em PABX)  
Rotal Telecom & Receiving Systems  
Telecomunicações (Radiocontroles)  
Silverbyte Systems  
Telecomunicações/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  
Telecomunicações/Sist. de Antenas e Radiofrequência  
R. Dr. Eduardo de Souza Aranha, 99, Cj. 91  
04543.120 - São Paulo - SP  
Tel:011 822.3360/Fax:011 829.0954  
beljac@ uol.com.br

Belmerix/C. Mer Industries  
Telecomunicações  
R. Fidencio Ramos 100,7º andar.  
04551.010 - São Paulo - SP  
Tel:011 866.2026/Fax:011 866.0071  
marian@ mer.co.il  
Berman Brasil/Bermad Control Valves  
Agricultura/Irrigação  
Rua Cel. Joaquim Ferreira Lobo, 157  
04544.150 - São Paulo - SP  
Tel:011 820.3460/Fax:011 822.1754  
bermad@ bermad.com.br

Bosio Ordenhadeiras Ltda.  
Zaham Afikim/Equipamento para gado leiteiro  
S.A E. Afikim/Ordenha de Vacas  
Av. 10 de dezembro, 6877  
86046.140 - Londrina - Paraná  
Tel/Fax:043 341.0560  
bosio@ sercomtel.com.br

Brasil Overseas/Lemada  
Educativos/Brinquedos e Jogos Educacionais  
Av. José César de Oliveira, 181 - 6º - cj. 602 - 0531.700 - São Paulo - SP  
Tel:011 835.9399/Fax:011 831.5385

Brasil Sul Ind. e Com.  
Imi, Itt, Ispra, Helopoint, Meprolight  
Equipamentos e Sistemas de Segurança  
Erez Forensic, Elpam, Converse Infosys Ltd.  
Equipamentos e Sistemas de Segurança  
Estrada dos Pachecos, 821  
24732.570 - Pachecos - RJ  
Tel:021 573.6592/Fax:021 590.7768

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

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:011 524.4969/Fax:011 246.4832  
brazsul@ uol.com.br

Bromisa/Bromine Compounds  
Agricultura/Fertilização  
Av. Angélica, 1814, cj. 1305  
01228.200 - São Paulo - SP  
Tel:011 3661.8288  
Fax:011 3661.9388  
bromisa@ arqmed.com.br

Compugraf Tec. e Sistemas Ltda./Tadiran  
Telecomunicações/Softwares para segurança de dados  
Av. Paulista, 2421 - 10º andar  
01310.300 - São Paulo - SP  
Tel:011 3347.3347  
Fax:011 3347.3143  
jnasser@ compugraf.com.br

Controlaser/Silicon Heights  
Testes e medição/Equip.  
medir dist. veículos  
Av. Brigadeiro Faria Lima, 1811 5º,cj.26 - 01451.001 - São Paulo - SP  
Tel:011 816.1725

Constructed Proj. E Constr. Ltda./T.T.I.  
Telecomunicações  
R. Timbiras, 2928, 11º andar  
30140.062 - Belo Horizonte - MG  
Tel:031 330.6122/Fax:031 295.5001  
cal@ constructed.com.br

Converse Network Systems/Efrat  
Telecomunicações  
Av. Cidade Jardim 400 20º andar  
01454.902 - São Paulo - SP  
Tel:011 818.0918/Fax:011 814.1149  
iciochetti@ conversens.com

Cosmocenter/Biscol Cosméticos  
R. Joaquim Oliveira Freitas, 676 - II-2  
05133.001 - São Paulo - SP  
Tel:011 3903.3344/Fax:011 3906.7398

Crandal Distribuidora Ltda.  
Vocaltec Informática  
Rua Arizona, 1283  
04567.003 - São Paulo - SP  
Tel:011 5506.1011  
Fax:011 5506.1033  
info@ crandal.com

Cromática  
HIC/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

Dackel Química Ltda.  
Gadv/Electrochemicals Industries Ltd.  
Petroquímica  
Av. Cotovia, 165, 2º, Cj. 25T  
04517.000 - São Paulo - SP  
Tel:011 530.7105/Fax:011 5561.1035

Dataregis/Lipman Electronic Eng.  
Telecomunicações/Terminais de Transf. Eletrônica  
R. Dom Aguirre 190 - 04671.390 - São Paulo - SP  
Tel:011 522.5755/Fax:011 522.7555  
horacio@ dataregis.com.br

Diasonic Vingmed Ultrasound Di Brasil Ltda.  
Elbit/Equip. Médicos (Radiologia)  
Rua Dr. Tomás Carvalhal, 711  
04006.002 - São Paulo - SP  
Tel:011 887.0999/Fax:011 887.9948

Direx do Brasil/Direx Syst. Mw. Ltd.  
Equipamentos Médicos  
Rua Abilio Soares, 452 - Paraiso  
04005.001 - São Paulo - SP

Tel:011 889.0026/Fax:011 884.9437

Do Prado Editores Com. e Rep.Ltda.  
Indigo Ltd./Informática  
Rua Carneiro da Cunha, 354  
04144.000 - São Paulo - SP  
Tel:011 7295.4912/Fax:011 581.2074

Dubon Com. Imp. Exp. Ltda./Dubon  
Têxtil/Casacos para Inverno  
R. Florêncio de Abreu, 371/3  
01030001 - São Paulo - SP  
Tel/Fax:011 3311.9022

Ebeco/Cdf Systems/Art Films/Aurec  
Informática/Software de telecom. e Yellow Pages  
Al. Lorenz, 706, 10º andar  
01424.000 - São Paulo - SP  
Tel/Fax:011 885.9010  
ebeco@ mandic.com.br

ECI Telecom do Brasil S.A./Eci Telecom  
Telecomunicações  
R. Francisco Leitão, 469, 18º andar, cj. 1811 - 05414.020 - São Paulo - SP  
Tel:011 3064.8989  
Fax: 011 3064.4393  
avi.dvir@ ecitele.com  
eytan.gidron@ ecitele.com

Editora e Livraria Séfer  
Editorial Aurora, Sirfati-Gitter  
Books, Isr. Music  
Educativos/Brinq. Jogos Educ.  
Livros, CD, Mezzofit  
Alameda Barros, 893 - 01232001 - São Paulo - SP  
Tel:011 8261366/Fax:011 8264508  
sefer@ sefer.com.br

EL AL Israel Airlines  
EL AL Transporte/Aviação  
Av. Rio Branco, 181 - Sala 1706  
20040.007 - Rio de Janeiro - RJ  
Tel:021 220.6948/Fax:021 220.3230

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

Elma Telecomunicações S/A/Teledata  
Telecomunicações  
Rua do Livramento, 215  
20221.191 - Rio de Janeiro - RJ  
Tel:021 849.5010/Fax:021 253.6398  
elma@ elmasa.com.br

Enco Engenharia/Tahal  
Consultoria  
Setor Bancário Norte - Ed. Central Brasília, 9º - Sala 902  
70040.904 - Brasília - DF  
Tel:061 225.1355/Fax:061 225.1355

Epex Indústria e Comércio de Plásticos Ltda.  
Anavid Insulation Plásticos/Estuás térmicas p/ ar condicionado, refrigeração  
Rua Pomerode, 1999  
89065.301 - Santa Catarina - SC  
Tel:047 334.3100/Fax:047 334.3110  
epex@ zaz.com.br

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

Etaenge Engen. e Com. Ltda./Filtration Ltd.  
Engenharia e Com. de Equip.  
Filtros Industriais  
R. Visconde de Inhauma 58/413

# E M P R E S A S

20091.000 - São Paulo - SP Tel:021 253.9488/Fax:021 253.2111 etaeng@rionet.com.br	Agricultura/Fertilizantes Av. 9 de Julho, 5569 - 11º andar 01407.200 - São Paulo - SP Tel:011 280.5813/Fax:011 3061.2610 haifab@ibm.net	09715.030 - S. B. do Campo - SP Tel:011 458.3200/Fax:011 458.9959 luiz@iscarbrasil.com.br	Plásticos/Botas p/ equitação PVC Caixa Postal, 555 - 13270.970 - Valinhos - SP Tel:019 881.1518/Fax:019 881.1518 kauana@mpc.com.br
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	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, cij. 2304 Rio de Janeiro - RJ Tel: 021 295.6497/541.7444	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	Kav Systems/Mondor Agricultura Av. Marechal Câmara, 160 - sl. 1512 20200.080 - Rio de Janeiro - RJ Tel/Fax:021 544.3601 rafaag@centroin.com.br
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 7967.3211 Fax:011 7972.0425 forma@forma.com.br	Heiman Com. Imp. & Exp. Ltda./MDT Equip. Médicos/Odontológicos R. Dr. Fausto R. de Carvalho, 271 - S.B. do Campo - 09632.030 - S.B. do Campo - SP Tel:011 0800.190188 Fax:011 457.6102 heimanco@rush.u-netsys.com.br	Israel Government Coins And Medals Co. Israel Government Coins And Medals Metais/ Pedras/ Moedas e medalhas Rua Maria Figueiredo, 85 cj. 63 04060000 - São Paulo - SP Tel:011 2892945/Fax:011 2896760	Keren Comércio Internacional Ltda. Crystalline Health & Beauty Cosméticos R. Prof. Arthur Ramos, 241, 1º, Cj. 14 01454.906 - São Paulo - SP Tel/Fax:011 816.3811
Formosa Perfume Ind. & Com. Ltda./Frutaram Av. Indianópolis,725 - 04063.000 - São Paulo - SP Tel:011 570.4137/Fax:011 571.4414	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	Isratec Bahia Irrigação Ltda./Plastro Produtos e Tecnologia de Irrigação Av. Manoel Novaes 1010 Bom Jesus da Lapa - BA Tel/Fax:077 481.4263	Keter Com. Imp. Ltda./Noga/Strauss Máq. e Ferram./Rebarbadores/ Ferramentas para desbastar Rua Florêncio de Abreu, 613 01029.001 - São Paulo - SP Tel:011 228.7944 Fax:011 3311.6866
FTD Comunicação de Dados Ltda. Rad Data Communications Telecomunicações Rit/Informática R. Dr. João Pedro Perotti, 154 - 04636.010 - São Paulo - SP Tel:011 5031.5031 Fax:011 5031.4966 castilho@fdtcom.com.br fdtcom@bragnet.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	Isratec Campo Verde Ltda./Plastro Produtos e Tecnologia de Irrigação Av. Farias Pereira, 4220 - Setor Industrial - 38740.000 - Patrocínio - MG Tel/Fax:034 831.3367 israteccv@carradonet.com.br	Laboratório Biosintética Ltda. Teva Farmaçêutica Av. Eng. Luiz Carlos Berini,550, 10º, Cj. 101 - 04571.000 - São Paulo - SP Tel:011 5505.2416 Fax:011 5505.5148 visconde@biosintetica.com.br
G Tours/Ophir-Peltours Agência de Viagens R. Prof. Sebastião Soares de Faria, 27 - 11º andar - 01317.010 - São Paulo - SP Tel:011 284.4733/Fax:011 284.3743	Ideadeco Tecn. Agr. Ind. Alimentícia A.P.T. Aquaculture Production And. Technology Agricultura/Aquacultura Av. Higienópolis 147 cj. 10E 01238.001 - São Paulo - SP Tel:011 256.9662/Fax:011 256.9662 ideadeco@diadata.com.br	Isratec Ceará Irrigação Ltda./Plastro Produtos e Tecnologia de Irrigação Av. Maestro Lisboa, 1020 60832.400 - Fortaleza - CE Tel:085 276.2756 isratec@fortalnet.com.br	Laboratório Enila/Oraline Equipamentos Médicos Rua Vilva Cláudio, 355 20970.030 - Rio de Janeiro - RJ Tel:021 269.4519/Fax:021 281.5698
Galance Com. Imp. Ltda./Scofus/Prolaser lentes para óculos Avenida Agami, 249 - 04522.000 - São Paulo - SP Tel/Fax:011 5051.5679 galance@uol.com.br	Interop Informática Ltda./Netmanage Informática/Softwares/Internet/Redes Rua Washington Luiz, 820 q. 702 90010.460 - Porto Alegre - RS Tel/Fax:051 216.7000 paulo@interop.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	LAJ Segurança Eletrônica/Buzz/Oz-Vision Software para segurança R. Dona Inácia Uchoa, 209 01410.020 - São Paulo - SP Tel/Fax:011 5752006 lajsegurança@uol.com.br
Gilat do Brasil Ltda. Gilat Satellite Networks Ltd. Telecomunicações/Comunic. via satélite Rua Lauro Muller, 116, sl. 1806 22290.160 - Rio de Janeiro - RJ Tel:021 543.6622/Fax:021 543.3144	Instrumentos Elétr. Engro Ltda./Satec Testes e medição/Equipamentos para medição Rua Dom Aguirre, 281, Parque Ind. Taquaral - 04671.390 - São Paulo - SP Tel:011 524.4838/Fax:011 524.4900	Isratec Teresina Ltda./Plastro Produtos e Tecnologia de Irrigação R. Rui Barbosa, 1196 - Norte 64000.090 - Teresina - PI Tel/Fax:086 223.9267 isratec@triade.com.br	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 birsp@uol.com.br
Giltex Telecomunicações do Brasil Ltda. Giltex Telecommunications Rua Iguatemi, 192, cij. 92 - 01451.010 São Paulo - SP Tel:011 3044.4304 Fax:011 3044.4305 hdoffice@giltex.com.br	Irrialg 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 imgall@gbt.com.br	Isratec do Vale Irrigação/Plastro Sistema de Infra-estrutura e Irrigação Av. Honório Viana, 754 56300.000 - Petrópolis - PE Tel/Fax:081 862.3345 isratec@silcons.com.br	Marcap Fomento Mercantil Ltda./Gamasonic Eletroeletrônicos/Luminárias de Emergência Rua Francisco Coty ,124 01524.030 - São Paulo - SP Tel:011 3341.1244/Fax:011 3277.4088 jerry@dynacom.com.br
Globetrade/Cial Imaging Informática/Cartões magnéticos de identificação Av. Nove de Julho, 5569 - cij. 111 01407.200 - São Paulo - SP Tel:011 3061.1363 Fax:011 3061.2610 gilocard@ibm.net	Irriplan Com. Rep. Ltda. Amiad/Bermad/Dan Sprinklers Netafim/Zerain Geden Agricultura/Insumos Agrícolas/Irrigação Rua Blaço Vicentim, 260 13610.000 - Leme - SP Tel:011 571.4646 Fax:019 554.1588 irriplan@irriplan.com.br Irrigotec Irrig. Por Gotejamento Queen Gil International/Bermad/Arkal Agricultura/ Irrigação Rua Marco Giannini, 375 06550.000 - São Paulo - SP Tel:011 810.4682/Fax:011 810.4674 irriga@uol.com.br	Isitelcom do Brasil Ltda. Niko Inc. Coherent Communications Systems Orkit Communications Ltd. BreezeCom Wireless Communications Ltd. Golan Electronics Telecomunicações Rua Helena, 218, Cj. 103 04552.050 - São Paulo - SP Tel:011 820.2166/Fax:011 3049.8239 istelcom.brasil@integrinet.net	Medispec do Brasil Beta Trade Com. Exterior Medispec Ltda. Equipamentos Médicos (Urologia e ginecologia) Alameda Itu, 1098, Cj. 12 01421.001 - São Paulo - SP Tel:011 3064.2443/Fax:011 3063.0691 medbrasil@uol.com.br
Guardian do Brasil Vidros Planos Ltda. Phoenix Vidros Estrada Porto Real Floriano, 2000 27570.000 - Porto Real - RJ Tel:021 355.9000/Fax:021 355.9001	Jada Consultoria Com. E Imp. Ltda. Minerals Health And Beauty From 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	Modern Marketing Ltda./Megavision Comunicação/Sistemas de TV em série Rua Paracú, 165 01257.050 - São Paulo - SP Tel:011 262.8344/Fax:011 262.1070 mmkt@modernmarketing.com.br	
Gur Filter/H. Nisembau Autopeças Av. Nova Cantareira, 3531 02341.001 - São Paulo - SP Tel:011 6952.8600/Fax: 011 203.7518 nisenba@ibm.net	Haifa Química do Brasil Haifa Chemicals/Lego Irrigation Ltd.	Motorola do Brasil Ltda./Motorola Telecomunicações R. Paes Leme,524, 13º andar 05424.010 - São Paulo - SP Tel:011 3030.5000/Fax:011 210.5769 uri.sherman@motorola.com	
H. Stern Com.Ind. S.A./Meizler Metais/Pedras/Jóias/Pedras preciosas Rua Visconde de Pirajá, 490 22410.002 - Rio de Janeiro - RJ Tel:021 259.7442/Fax:021 511.2598	Iscar do Brasil/Iscar Maquinaria e Ferramentas Rua Bela Vista, 77	MTI do Brasil Tecnologias Ltda. Esc Medical Systems And Lazer Inds. Equipamentos Médicos Rua Prof. Santiago Dantas, 192 05690.010 - São Paulo - SP	

# E · M · P · R · E · S · A · S

Tel:011 3758.9888/Fax:011 3758.0171  
mti@mtibrasil.com.br

Mul-T-Lock do Brasil Ind. Com. Ltda.  
Mul-T-Lock - Segurança/Trava de segurança para carros  
Av. Lourenço Belloli, 101  
Pq. Industrial Mazzel - 06268.110 - Osasco - SP  
Tel:011 7086.5944  
Fax:011 7086.5864  
mullock@netpoint.com.br

Multisafe Tec. em Segurança Ltda./Nirtal Segurança  
Rua Teodoro Sampaio, 833, cj. 21  
05405.050 - São Paulo - SP  
Tel:011 881.1550/Fax:011 3086.0719  
multsafe@mndic.com.br

Net Fax/Net Fax Telecom Serviços Ltda.  
Telecomunicações  
Al. Vicente Puzon, 144, cj.42  
04547.130 - São Paulo - SP  
Tel:011 822.2255/Fax:011 820.9418

Netafim Brasil Sist. Equip.  
Irrigação Ltda.  
Netafim/Dorot/Akral  
Agricultura/Irrigação/Filtros e Válvulas  
Rua Dr. Luiz Migliano, 1110 - q.401  
05711.001 - São Paulo - SP  
Tel:011 37465200/Fax:011 37465811  
netafim@ibm.net

Nordic Biotech Com. Imp. Exp. de Prods.  
Odontológicos Dudent Ltd.  
Equip. Médicos/Dentais  
Av. República do Líbano, 246  
04502.000 - São Paulo - SP  
Tel:011 887.8026/Fax:011 887.7136  
<http://www.apcd.org.br/nordic.htm>

Organics do Brasil/Organics Ltd.  
Equip. Médicos/Vitaminas  
e kit p/ diagnósticos  
Alameda dos Ubaitás, 257  
04070.030 - São Paulo - SP  
Tel:011 5589.4622  
Fax:011 5581.3279  
<http://www.organics.com>

Oriente/Galilee Seeds  
Agricultura/Sementes  
R. Luis Dias 107 - 04542.080 -  
São Paulo - SP  
Tel:011 866.5985/Fax:011 822.6811  
bercovic@ibm.net

Orisol do Brasil Repres. Ltda./Orisol  
Maquinários e Ferramentas  
Máq. p/calçados  
Rua Araxá, 750 Cx. Postal 450  
93334.000 - Novo Hamburgo - RS  
Tel:051 587.4793/Fax:510 587.7151  
orisolbrasil@ibm.net

P H Enterprise Ltda./Gamatronic  
Informática/Sist. no brake/Eabilizadores  
Rua Teodoro Sampaio, 744/81  
05406.050 - São Paulo - SP  
Tel:011 852.4022/Fax: 011 3064.3092  
phenterprise@expert-bc.com

Petersen Matex Imp. e Exp. Ltda.  
Elbit Vision Systems Ltda. (EVS)  
Automação para ind. têxtil  
Rua Domingos Alonso, 460, 2º andar  
03161.090 - São Paulo - SP  
Tel:011 6100.1900/Fax:011 6918.4111  
antonio.conceicao@pmi.com.br

Pivot Equip. Agricolais E Irrigação Ltda./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

Piac Plus Coml. Ltda./Polygal Pal Ram

Plásticos/Coberturas de policarbonato  
Av. Santo Amaro, 5042  
04702.000 - São Paulo - SP  
Tel:011 5183.9191/Fax:011 5561.4929

Planalquímica Industrial Ltda./Koffolk  
Agricultura veterinária/Sinteses químicas  
Caixa Postal 391  
12900.000 - Bragança Paulista - SP  
Tel:011 7844.0466/Fax:011 7844.2535  
planalg@uol.com.br

Plasson do Brasil Ltda./Plasson/Tama  
Agricatura/Avicultura/Bebêdouros p/ aves  
Av. Santos Dumont, 2387  
88803200 - Criciuma - SC  
Tel/Fax:048 4332972  
plasson@engeplus.com.br

Plásticos Guarulhos Ltda.  
Golan Plastic/ Matgal Gili-Yam  
Tubos de plástico/Torneiras plásticas  
R. General Jardim 770, 9º c/c  
01223000 - São Paulo - SP  
Tel/Fax:011 31202731  
pedrobrasil@uol.com.br

Plastimon Com. & Serv. Engenharia Ltda./Omen Metalicos/Circuito de TV  
Rua Vergueiro, 244  
01504010 - São Paulo - SP  
Tel/Fax:011 2704194  
plastimon@st.com.br

Plastro International/Plastro Gvat Irrigação  
Rua Hungria, 844 - 9º andar  
01455.000 - São Paulo - SP  
Tel:011 211.3994/Fax:011 814.4865  
milgrom@dialdata.com.br

Poly Ind. Ótica Ltda./Shamir/Eyal/Rotlex  
Equip. Médicos/Óticas  
Rua Barão de Aracati, 1121  
60115.081 - Fortaleza - CE  
Tel:085 253.3444/Fax:085 221.4688  
mmauricio@secret.com.br

Polysack Indústrias Ltda./Polysack  
Aluminet e Telas de Sombra  
R. Paraná 491- Industrial III  
14900.000 - Itápolis - SP  
Tel:016 362.1766/Fax:016 362.4202  
zotti@starvalley.com.br

Positivo Informática Ltda.  
The Q Group Plc/Degem/Compy Interactive  
Movies  
Best Educational Technologies  
Edusoft Ltd/Wizoom Software Educacional  
Softwares Educacionais  
Av. Senador Accioly Filho,1021  
81310.000 - Curitiba - Paraná  
Tel:041 316.7700/Fax:041 316.7702  
diretoria.info@positivo.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

Probit Tecnologia Educacional  
Eshed Robotec/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

Proviv Ind. Ótica/M.S. Optical Ind. Ltd  
Lentes  
R. Vereador Alcebiades S. Melo, 82  
26255.340 - Nova Iguaçu - RJ  
Tel:021 9977.0718/Fax:021 669.2721

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

Rad do Brasil Comunic. de Dados e Com. Ltda.  
Rad Data Communications  
Telecomunicações/Comunicações de Dados  
Avenida Irat, 79, Cj. 92-B  
04082000 - São Paulo - SP  
Tel:011 55611309/Fax:011 55352879  
radbr@uninet.com.br

Ramco Trading Co.  
Yafit Plastic Ind./Keter  
Plásticos  
R. Joaquim Floriano, 871, sl.102  
04534.013 - São Paulo - SP  
Tel/Fax:011 822.0150  
ramcbr@uol.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:011 816.0017/Fax:011 816.5250  
rotembrasil@uol.com.br

Sagy Int. Auditoria de Juros Brasil Ltda.  
Sagy International  
Informática/ Softwares para bancos  
Av. 9 de julho 5617, 5º andar, cj. 5B  
01407200 - São Paulo - SP  
Tel/Fax:011 30632206  
sagint@uol.com.br

Sama-Brasil Com. de Produtos Descartáveis  
Tafnikim  
Plásticos/ Fraldas  
Rua Teodoro Sampaio, 2484, 2º andar  
05406200 - São Paulo - SP  
Tel:011 30342680/Fax:011 8156938  
sama@link.cim.com.br

Sharontur Passagens e Tur. Ltda.  
Bentzi- Brasil  
Agência de Viagens  
Rua da Graça, 235  
01125.001 - São Paulo - SP  
Tel:011 223.8388/Fax:011 220.5036  
dsmaltez@ibm.net

Simpson S. Kalmus/Atir  
Informática/ Software para engenharia  
R. Padre João Manuel, 461  
01411.001 - São Paulo - SP  
Tel:011 282.7280  
kalmus@hotmail.com

Sismed Ad Com. E Assistência Téc. Ltda.  
Tuttnauer  
Equip. Médicos/Esterilizadores  
Rua Conselheiro Saravia, 912  
02037021 - São Paulo - SP  
Tel:011 69590025/Fax:011 69592793  
sismed.ad@nutecnet.com.br

Smkit Com.E Ind. De Kit Ltda.  
Degania/Terraflex  
Equip. Hospitalar/Odontológico  
Rua Barata Ribeiro, 345 cj. 302  
22040.000 - Rio de Janeiro - RJ  
Tel:021 549.9572/Fax:021 549.9572

Starfit Imp. Export. E Cons. Ltda.  
Stepac L.A.  
Equip. Médicos/Odontológicos  
Av. Angélica, 1814, 5º, cj. 506  
01228200 - São Paulo - SP  
Tel:011 3661.7455 Fax:011 3663.0026  
starfit@ibm.net

Sycad Systems Informatic Ltda.  
Cimatron Ltd.  
Informática/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  
Suporte & Resistência/Arad

R. da Assembléa 10, gr. 3014  
20119.900 - Rio de Janeiro - RJ  
Tel:021 531.2661/Fax:021 531.2114

Synchronet Cons. E Rep. Ltda./Ortek Ltda.  
Visão noturna  
Rua Siqueira Campos, 43, gr.1136  
22031.070 - Rio de Janeiro - RJ  
Tel:021 255.0507/Fax:021 235.1239

Televida Centro Especializado em Telediag  
Aerotel Ltd.  
Equipamentos Médicos/Telemedicina  
R. Táctio de Almeida, 119  
01251.900 - São Paulo - SP  
Tel/Fax:011 3872.0666/Fax:011 3872.1699  
televida@telecardio.com.br

Teleatlantic Com. e Monitoria de Alarmes Ltda.  
Eletronic Line  
Segurança/Prod. Eletrônicos para Segurança  
Rua Paes de Araújo, 29  
04531.940 - São Paulo - SP  
Tel:011 822.4488/Fax:011 822.7577

Terwall 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@syn.com.br  
guyl@cpnet.com.br

Teva Farmacêutica  
Equip. Médicos/ Farmacêuticos  
Av. Brig. Faria Lima, 1779 - 7º - cj. 72  
01452.001 - São Paulo - SP  
Tel:011 212.6244/Fax:011 211.4446  
teva@dialdata.com.br

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

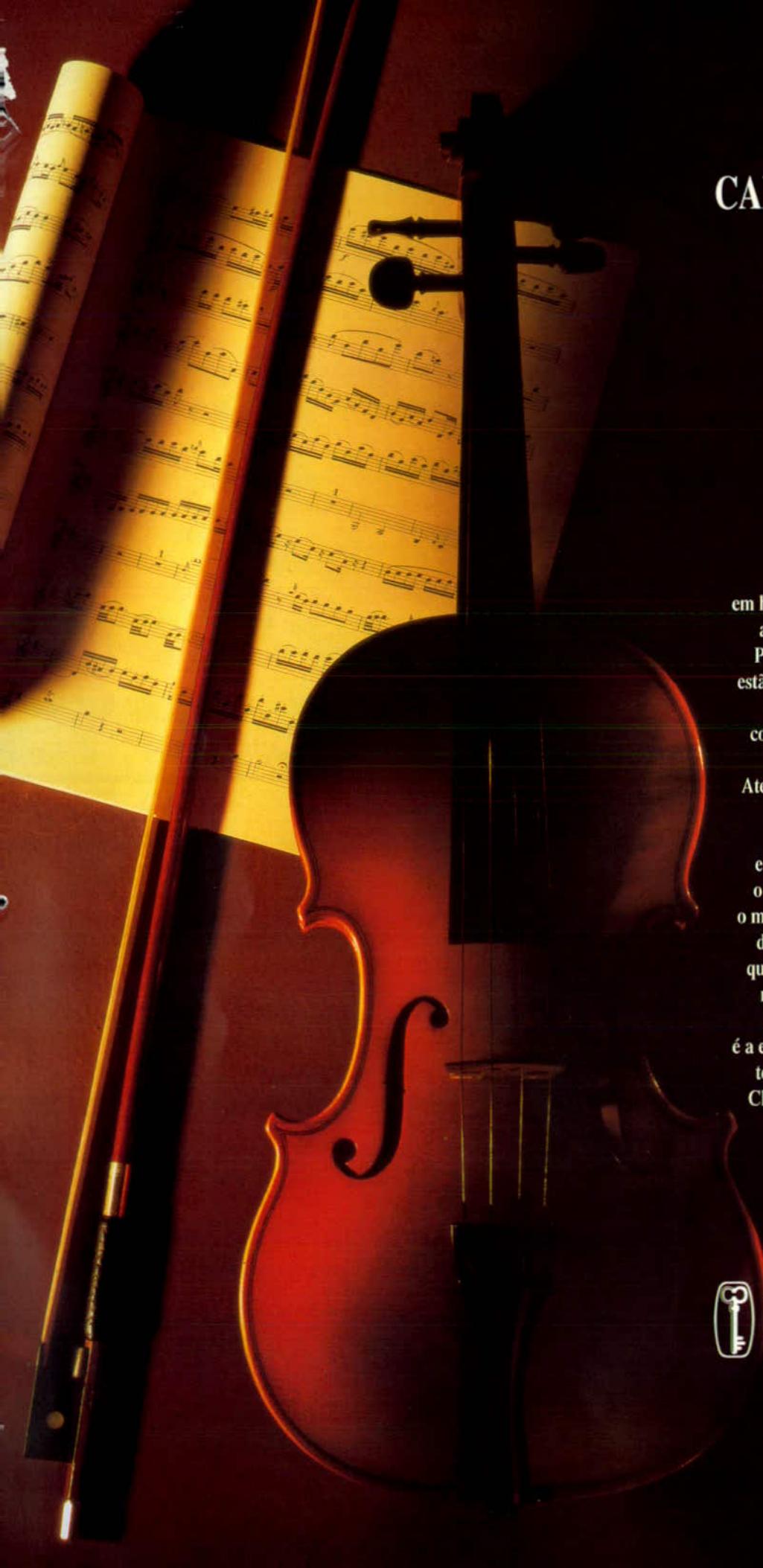
Wave Wireless Networking  
Polycom, Inc/Artuv Communications Ltd.  
Artuv Communication & Software Ltd.  
Telecomunicações/Comunicação/Software  
R. Baronesa de Itu 459, Cj. 12  
01231.001 - São Paulo - SP  
Tel:011 3667.8944  
Fax:011 3661.2254  
omoran@polycom.com  
omoran@ibm.net

Weinfeld Moshe/Korpus I  
Segurança/Cursos de Segurança  
Rua Carópia, 512  
05447.000 - São Paulo - SP  
Tel:011 211.0372/Fax:011 212.3375

World Vision Ophthalmic/Soflex  
Lentes de Contato/Acessórios  
Rua Nova Barão Alta s/n., l. 56  
01042.010 - São Paulo - SP  
Tel/Fax:011 259.7112/5809

Zag Latino-América/Zag  
Plásticos/Empalagens plásticas  
Rua Manduri 344  
01457.020 - São Paulo - SP  
Tel:011 816.7868/Fax:011 816.7870  
zag@uol.com.br

Zim de 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

A close-up photograph of a violin and its bow resting on a stack of sheet music. The lighting is dramatic, highlighting the violin's body and the music notes while leaving much of the scene in shadow.

**ASSIM COMO  
CADA INSTRUMENTO  
TEM UM SOM,  
CADA CLIENTE  
TEM UMA  
NECESSIDADE.**

Para o BancoCidade, trabalhar em harmonia com seus Clientes é respeitar as características de cada um deles. Por isso, seus canais de comunicação estão sempre abertos para ouvir opiniões, críticas e sugestões que permitam conhecê-los melhor e afinar-se às suas necessidades. Tudo através do Atendimento Personalizado, um sistema onde os melhores profissionais do mercado analisam cada caso e oferecem a melhor orientação para o momento. Isso com a agilidade que o mercado requer. O BancoCidade dispõe de sofisticados recursos tecnológicos que viabilizam, com rapidez, os ajustes necessários em produtos e serviços. O BancoCidade acredita que esta é a essência do bom atendimento: conviver todos os dias em harmonia com seus Clientes, superando suas expectativas.



**BancoCidade**

Compromisso com o bom atendimento.

# Toda tecnologia do mundo não substitui o talento do homem



**ISCAR**  
ISCAR NEW LINE

A Iscar é líder mundial em inovação tecnológica. Uma empresa israelense que, por oferecer as mais inteligentes soluções em ferramentas de corte e pastilhas de metal duro ao mercado brasileiro, hoje é referência no setor.

**DISCAR**  
0800 193201  
 **ISCAR**  
ISCAR NEW LINE

[www.iscarbrasil.com.br](http://www.iscarbrasil.com.br)  
Onde a Inovação Nunca Para...