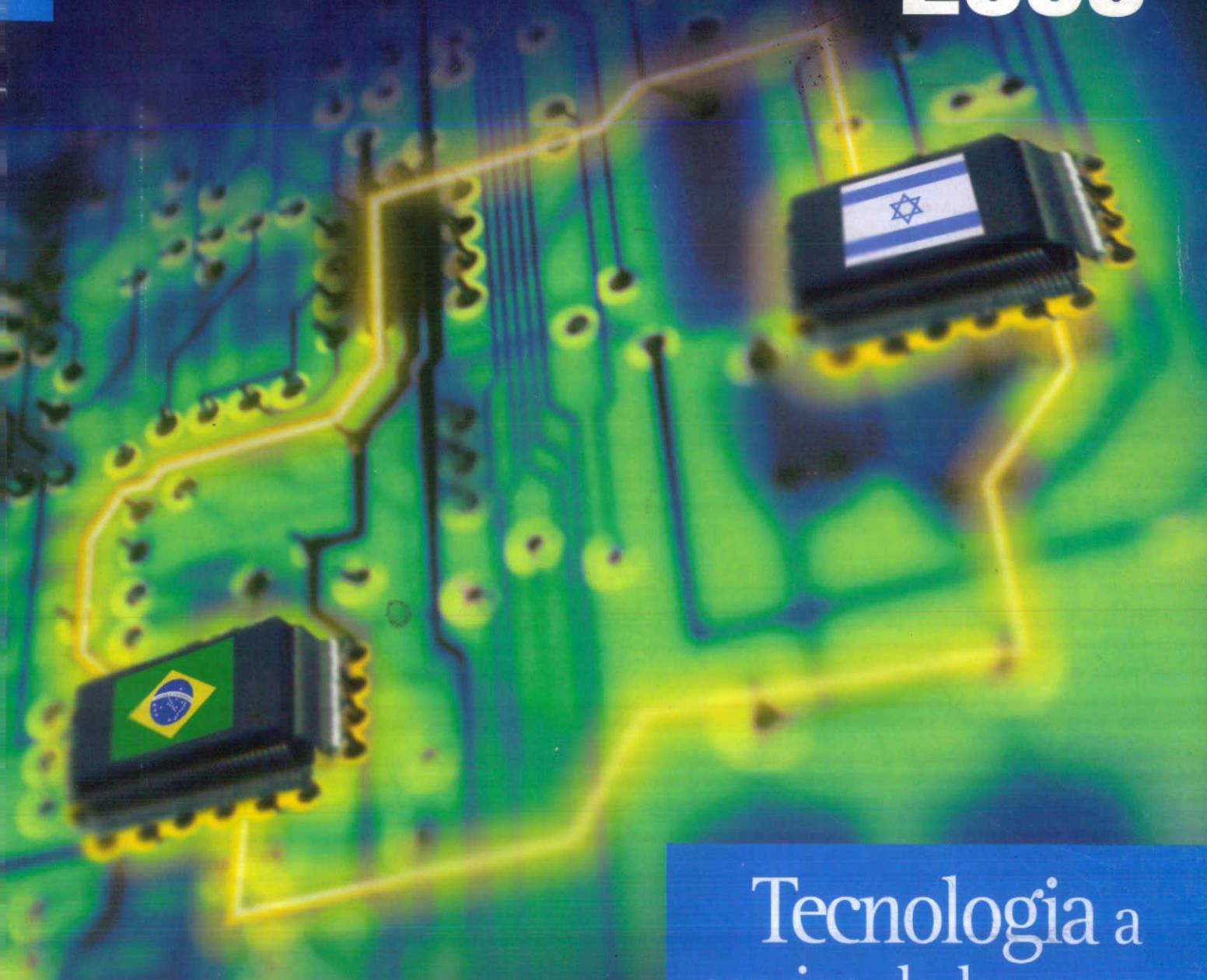


Brasil-Israel 2003



Tecnologia a
serviço do homem

Technology serving mankind



Câmara Brasil-Israel
de Comércio e Indústria

equity

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

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



Banco Safra
Tradição Secular de Segurança



Câmara Brasil-Israel
de Comércio e Indústria

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente - MAURO SALLES

Vice-Presidentes - JAYMI PASMANIK,
MARCOS ARAUJALIAN, NELSON GRUNEBAUM,
RONALD J. GOLDBERG

Secretário-geral - RENATO OCHMAN

Secretário - AVI DVIR

Tesoureiro-geral - ABRAM BERLAND

Tesoureiro - ABRAMO DÓUEK

Diretores - ANDRÉ BLUMBERG, ANDRÉ CUNHA,
ANSELMO LANCERMAN, CÁSSIO POSVOLSKY,
CELSO HAHNE, DAVID SAGIE,
DORA SILVIA CUNHA BUENO, ENRICO MISASI,
ERAN MARCUS, FRANCISCO GOTTHILF,
GERALDO L. LOEWENBERG, GERVASIO TANABE,
HELIO BOBROW, JACOB KOGAN, JACQUES STORCH,
JAIME SENDER, JAIME SPITZCOVSKY,

JORGE LUIZ DOS SANTOS B., JOSÉ MEICHES,
JÚLIO SERSON, LEON ALEXANDR, LIONEL ZACUS,
LUIZ DAVID GABOR, MÁRIO ARTHUR ADLER,
MAURICE COSTIN, MAURO GRINBERG,
MIGUEL COLASUONNO, PATRICIA GOLDBERG,
PAULO HENRIQUE SCHOUERI,
RAHAMIIM DAVIDOV, RENATO TICOLAT FILHO,
RICARDO MAES BENSADON, WILSON NIGRI

CONSELHO DELIBERATIVO

Presidente - EDMUNDO SAFIDI

Vice-Presidentes - CELSO LAFER, MÁRIO AMATO

Secretário - ANTÔNIO HENRIQUE CUNHA BUENO,
JACK LEON TERPINIS

Presidentes Eméritos - LAERTE SETUBAL,
MAILSON DA NÓBREGA, MÁRIO AMATO,
RONALD J. GOLDBERG

Conselheiros - ABRAHAM KASINSKY,
ARNALDO FRANKEN, ARTHUR ROTENBERG,
BENO SUCHODOLSKY, CHARLES ROTHSCHILD,
CLÁUDIO LUIS LOTTENBERG, DAVID FEFFER,
FANNY FEFFER, ISAIAS FEIGENSON, JAYME BOBROW,
JAYME BRASIL GARFINKEL,

JOSÉ ERMÍRIO DE MORAES NETO,
MAURÍCIO NOVINSKY, MICHAEL PERLMAN,
OSWALDO MUNIZ OLIVA, PEDRO EBERTHARDT,
PRISCILA GOLCZEWSKI, RICARDO STEINBRUCH,
ROBERTO FALDINI, SAMUEL KLEIN

Diretor-Adjunto - SUSANNA TALLERT

Diretor-Executivo - NISSIM NIGRI

BRASIL-ISRAEL PARCERIAS & PERSPECTIVAS

Editora - DÉSIRÉE NACSON SUSLICK - MTB 13603

Colaboradores - ADRIANA D'ESSEN STACCHINI,
CLÁUDIO BACAL, DEBORAH COPIC, GABRIEL TOUCÉ

Gerente de Publicidade - TANIA PLAPLER TARANDACH

Projeto Gráfico e Produção - SMART PROPAGANDA

Revisão - MARIÂNGELA PAGANINI

Tradução - ANDRART TRADUÇÕES E PRESTAÇÃO
DE SERVIÇOS LTDA.

Impressão - OCEANO GRÁFICA E EDITORA LTDA.

Impresso em papel Couchê Fosco 150 (capa)
e Couchê Fosco 120 (miolo) da Cia. Suzano,
produzido com recursos renováveis

CÂMARA BRASIL-ISRAEL DE COMÉRCIO E INDÚSTRIA

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

CEP 01452.908 - São Paulo - SP - Brasil

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

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

English Resume

A continuing task

The Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry this year is celebrating its 44th anniversary. The relations between the two countries, however, precede this date and go back to the historical meeting in the U.N. - United Nations - when it was up to a Brazilian, our Foreign Minister Oswaldo Aranha, to preside the historical session in November 1947 that approved the establishment of the State of Israel on May 14, 1948.

From the first years of its existence the young country called the attention of the world to its people's perseverance and to the manner in which programs of education, technology, health and the valorization of culture and the arts were launched. Visitors were impressed by the wonders of the fertilization of the Neguev Desert on one hand and on the other hand by the faithful adherence to the multi-party principles that helped construct the great State. One of these visitors was the ex-Minister of Agriculture, Senator Apolônio Salles, who in 1958 represented the Federal Government and the National Congress at the inauguration of the Juscelino Kubitschek Grove. In this place in commemoration of the State's first ten years the Israeli Government planted trees bearing the illustrious names of statesmen from Democratic countries, an initiative which immediately indicated Israel's friendly inclination towards the free nations.

On his return to Brazil my father already was saying that the semi-arid soil of

Israel had much in common with the wild back country of Pernambuco. This observation made some decades ago proved correct with the passage of time and can easily be verified noting the strong presence of Israeli technology, not only in the agriculture of this state but in all of the Northeast and in other regions of our country.

From 1958 up to the present days there have been significant advances made in terms of interchange in the commercial, industrial and service areas between Brazil and Israel. Also important are the relations which are supported by the interchange of technology and in the sharing of studies and experiences in the areas of education, training and research. This without mentioning the growing dividends, which occur in the cultural area and in the constant growth of the tourist flow in both directions. Much has been done. Much can still be done, and this is the interest of the Directors and the Board of the Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry, who will strive to promote seminars, courses, exhibitions and meetings, which allow a better knowledge of what each country can offer the other, the new needs of potential markets and the manner in which our governments through its ministries, embassies and consulates can participate in all these activities. The task is vast and promising. Since its foundation in 1959 the Chamber is the result of the efforts of many and was never the work of just one leadership. This is how it has been, and how it will continue.

Um trabalho contínuo

ACâmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria completa, neste ano, 44 anos de existência. As relações entre os dois países, no entanto, antecedem essa data e remontam à histórica Assembléia da ONU – Organização das Nações Unidas, quando coube a um brasileiro, o nosso chanceler Oswaldo Aranha, presidir, em novembro de 1947, a sessão histórica que aprovou o estabelecimento do Estado de Israel em 14 de maio de 1948.

Desde os primeiros anos de sua existência, o jovem país despertou a atenção do mundo pela tenacidade de seu povo e pela forma como se lançou em programas de educação, de tecnologia, de saúde e da valorização da cultura e das artes.

Os visitantes se impressionavam com os milagres da fertilização do deserto do Neguev, de um lado. E do outro, pela fidelidade aos princípios pluripartidários que ajudaram a construir o grande Estado. Entre esses visitantes, o ex-Ministro da Agricultura, Senador Apolônio Salles, que, em 1958, representou o Governo Federal e o Congresso Nacional na inauguração do Bosque Juscelino Kubitschek. Nesse local, em comemoração aos dez anos do Estado, o governo israelense plantou árvores com nomes ilustres de estadistas de países democráticos, uma iniciativa que já assinalava a predisposição amiga de Israel para com as nações livres.

Ao retornar ao Brasil, o meu pai já dizia que o solo semi-árido israelense tinha muito em comum com o agreste e o sertão de Pernambuco. Essa constatação, feita há algumas décadas, mostrou-se real com o decorrer dos anos e pode ser facil-

mente comprovada quando se nota a forte presença da tecnologia que veio de Israel, não apenas na agricultura do meu estado, mas de todo o Nordeste e de outras regiões do nosso País.

De 1958 até os dias atuais houve avanços significativos nos intercâmbios comerciais, industriais e no setor de serviços entre Brasil e Israel. Também são importantes as relações que se apóiam nas trocas de tecnologia e no compartilhamento de estudos e experiências nas áreas de educação, de treinamento e de pesquisa. Sem contar os crescentes dividendos que surgiram em áreas culturais e na ampliação regular do fluxo turístico nos dois sentidos.

Muito foi feito. Muito se pode fazer e esse é o interesse da Diretoria e do Conselho da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria, que, se empenharão para a promoção de visitas, seminários, cursos, exposições e palestras que permitam conhecer melhor o que cada país pode oferecer ao outro, as necessidades novas de mercados potenciais e a forma como nossos governos, através dos seus ministérios, embaixadas e consulados podem participar de toda essa atividade.

A tarefa é grande e promissora. Desde a sua constituição, em 1959, a nossa Câmara é o resultado do esforço de muitos e nunca foi obra de uma só liderança. Assim foi e assim vai continuar.



Mauro Salles
Presidente

ÍNDICE

PANORAMA BRASIL BRAZIL OVERVIEW

- 10** Prenúncios de um ano positivo
Advance signs of a positive year
- 12** Rumos da economia sob o novo governo
Economy directions under the new government
- 17** Atraindo investimentos estrangeiros
Drawing foreign investments
- 22** Meta: aumentar as exportações
Goal: increasing exports
- 25** Cai número de turistas, aumentam investimentos
Fall in the number of tourists, increase in investments

PANORAMA ISRAEL ISRAEL OVERVIEW

- 32** Em 2003, austeridade na economia
In 2003, austerity in the economy
- 36** Acordo acaba com bitributação
Agreement puts an end to double taxation
- 38** Na América Latina, Brasil é o alvo número um
Brazil: number one for Israelis
- 40** Buscando pontos em comum
Looking for points in common

AGRICULTURA AGRICULTURE

- 44** Ampliando as exportações agrícolas
Expanding agricultural exports
- 48** Incentivos, sim. Subsídios, não
Incentives yes. Subsidies no
- 52** Apostando no Nordeste
Betting on the Northeast



- 58** Parceria no cosmo
Partnership in space
- 61** Embrapa, alavancando a agropecuária
Embrapa: leverage in farming
- 64** Ceará e Israel juntos contra a pobreza
The state of Ceará and Israel together against poverty
- 68** Agritech 2003
Agritech 2003
- 70** Mashav, aproximando as fronteiras
Mashav, bringing borders closer
- 72** Vencendo a aridez do deserto
Overcoming the dryness of the desert
- 75** Makhteshim Agan assume controle da Milenia
Makhteshim Agan takes over Milenia
- 78** NaanDan Irrigaplan inaugura fábrica em Leme
NaanDan Irrigaplan inaugurates a plant in Leme
- 82** Irrigação localizada conquista o mercado
Localised irrigation conquers the market
- 86** De Israel para os campos no Brasil
From Israel to the fields of Brazil

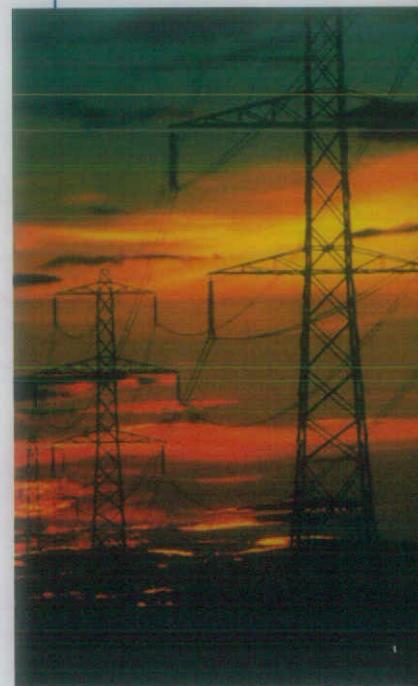


EDUCAÇÃO EDUCATION

- 98** Sangari monta fábrica do futuro
Sangari builds the plant of the future

ENERGIA ENERGY

- 102** É preciso aumentar a geração
Electric power: increasing power generation
- 104** Preservando o meio ambiente
Preserving the environment



TECNOLOGIA TECHNOLOGY

- 88** Elbit e AEL, buscando a supremacia
Elbit and AEL in search of leadership
- 90** Nanotecnologia: admirável mundo novo
Nanotechnology: admirable new world
- 92** Os primeiros estudos
The starting studies
- 93** Primeiros frutos
First results
- 94** Brasil também se lança como centro de pesquisa
Brazil also becomes a research center
- 96** Criatividade em alta
Increasing creativity

INCUBADORAS INCUBATORS

108 Incubadoras de tecnologia
Technology incubators

109 Brasil segue o modelo mundial
Following the world pattern

111 Parceria estratégica
Strategic partnership



SEGURANÇA SECURITY

112 São Paulo: capital da segurança
São Paulo: safety capital

114 Limitando os riscos do terror
Reducing the risk of terror

116 Garantindo proteção à rede
Securing the net

117 Check Point aposta no Brasil
Check Point

120 Ituran: investindo em prevenção
Ituran: investing in prevention

122 Protegendo os céus
Protecting the skies

124 Antecipando-se às ameaças
Anticipating threats

125 SIA controla os riscos
SIA

127 O segredo da tranquilidade
The secret of tranquility
Rokonet mais proxima dos clientes
Rokonet

129 Betatronic, distribuidor Crow
Betatronic

SOFTWARE SOFTWARE

130 Babylon Ltd. chega ao Brasil
Babylon Ltd. arrives in Brazil



TELECOMUNICAÇÕES TELECOMMUNICATIONS

132 Telecom 2002,
uma mostra de know-how
*Telecom 2002,
a show of know-how*

134 Alvarion, fusão de excelências
Alvarion, a merger of excellences

135 Educação via satélite
Satellite education

TRANSPORTES TRANSPORTATION

137 Qualidade no atendimento
Quality in service

139 El Al abre novos caminhos
El Al opens new routes

CÂMARAS CHAMBERS

140 Mauro Salles assume
a presidência
*Mauro Salles takes office
as chairman*

143 Leon Feffer, líder
empresarial e comunitário
*Leon Feffer, a business
and community leader*

145 Ceará inaugura Câmara
Ceará state inaugurates chamber

150 "Comércio bilateral
depende de esforços mútuos"
*"Bilateral trade depends on
mutual efforts"*

SEÇÕES/ SECTION

152 HIGHLIGHTS
HIGHLIGHTS

153 FERIADOS
HOLIDAYS

157 ENDEREÇOS ÚTEIS
USEFUL ADDRESSES

158 EMPRESAS ISRAELENSES
REPRESENTADAS NO BRASIL
ISRAELI COMPANIES REPRESENTED IN BRAZIL



Fundos, CDB e Poupança. Para seus projetos se transformarem no que você sempre planejou, você precisa investir neles, acreditar. E o Bradesco sempre tem investimentos para você continuar acreditando em seus projetos. Todos com a segurança, a rentabilidade e a flexibilidade que você tanto precisa. Faça seus investimentos no Bradesco. O Bradesco sempre vê o melhor lado para você.

Seus projetos só viram realizações
quando você investe neles.

projeto

www.shopinvest.com.br

Para investir, acesse www.shopinvest.com.br

ou ligue para o Fone Fácil Bradesco.

Se preferir, vá até uma Agência Bradesco.



Bradesco

Colocando você sempre à frente.



Prenúncios de um ano positivo

Os primeiros dias do governo Luís Inácio Lula da Silva conseguiram tranquilizar o mercado e reduzir as incertezas

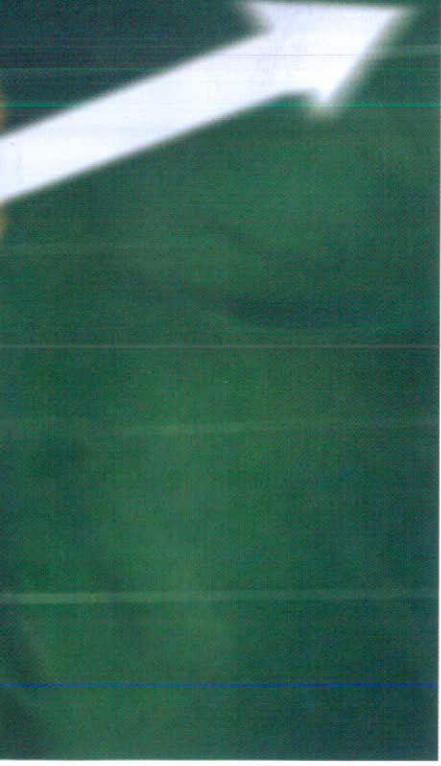
Ademora em anunciar todos os nomes do Ministério gerou uma expectativa que foi diminuindo na medida que o presidente tornava público o nome dos responsáveis pelas pastas consideradas chave. A indicação de Antônio Palocci para ministro da Fazenda e de Henrique Meirelles para a presidência do Banco Central foram indícios de que o novo governo tomaria todas as medidas possíveis para evitar turbulências que pudesse, a médio e longo prazo, colocar em risco a estabilidade econômica vigente no País nos últimos oito anos e trazer de volta a ciranda inflacionária.

O otimismo que tomou conta da economia brasileira nos primeiros momentos da nova gestão refletiu-se no exterior a tal ponto que, em visita ao Brasil no início de janeiro, o presidente do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) Enrique Iglesias afirmou

que "os mercados estão mostrando a confiança que se está criando dentro e fora do País. Este otimismo interno já está se projetando no exterior e nós fazemos parte dessa corrente". Iglesias veio para discutir os novos projetos a serem financiados pelo BID que, segundo seu presidente, destinará pelo menos US\$ 12 bilhões para o Brasil nos próximos quatro anos. Desse total, 50% referem-se a projetos já aprovados e o restante a novos, inclusive o Fome Zero.

O grande problema da área econômica do governo não é a falta de recursos adicionais para o País - pois ainda há outros do Banco Mundial -, mas como gastá-los sem criar problema fiscal. Pois, por serem contabilizados como despesa de governo, seu uso poderá reduzir o superávit primário, um dos critérios de desempenho do acordo entre o Brasil e o Fundo Monetário Internacional (FMI).

A volta da credibilidade do Brasil no



responsáveis pela alta recente da inflação, poderá ter efeitos positivos para a economia, pois esta queda poderá gerar menor repasse para a inflação futura. E com a taxa de juros em baixa, o Banco Central poderá reduzir os juros básicos da economia e contribuir para o reaquecimento econômico do País.

Para o diretor do FMI Horst Kohler, o Brasil já superou as incertezas políticas que enfrentou nos últimos meses de 2002 e que geraram turbulência no mercado financeiro. Esta afirmação foi feita por ele durante um debate sobre a situação da economia mundial, na sede

do Banco Internacional das Compensações, na Suíça, no qual esteve presente Meirelles. Foi a primeira vez que um presidente do BC participou desse evento. Na ocasião, Meirelles afirmou que o governo Lula continuará adotando uma política monetária responsável e caminhando rumo ao estabelecimento da autonomia do BC.

Em termos de política externa, o governo Lula vem cumprindo o que prometeu durante a campanha: empenhar-se para o fortalecimento do Mercosul e exercer um papel de liderança no continente, o que pode ser comprovado na maneira como atuou em relação à crise na Venezuela.

mercado externo foi confirmada também pela captação dos bancos no exterior na segunda semana de janeiro. Segundo várias fontes, em apenas uma semana, seis bancos brasileiros captaram 65% de tudo o que foi emitido pelo setor durante todo o ano passado por meio de eurobônus. A soma foi de US\$ 875 milhões. A demanda por parte dos investidores estrangeiros fez com que os bancos captassem 2,3 vezes mais do que ofereceram em suas propostas iniciais.

O recuo da inflação também contribuiu para o clima de otimismo e estimulou as projeções de taxas de juros futuras mais baixas para os próximos cinco meses. As projeções já estão abaixo de 25% ao ano, que é o patamar da taxa básica de juros na economia. A queda nos juros mostrou que os investidores apostam que até junho os juros básicos podem ser reduzidos.

A queda do dólar, que vinha subindo desde o primeiro semestre de 2002, tendo alcançado o patamar de R\$ 4,00, também foi encarada pelos analistas como um sinal da confiança dos investidores na equipe econômica do País, reduzindo inclusive o Risco Brasil. O processo de queda, que se iniciou logo após o resultado do segundo turno, em outubro passado, continuou durante a primeira quinzena de janeiro de 2003, sendo cotado a R\$ 3,28.

O preço do dólar, que foi um dos

English Resumé

Advance signs of a positive year

The delay in announcing all the names of the Ministry gave rise to an expectation that started to decrease as the president made public the names of the persons in charge of the key ministries. The nomination of Antonio Palocci as Minister of the Treasury, and Henrique Meirelles as chairman of the Central Bank were signs that the new government would take all the measures possible to avoid any turbulence that could in the medium and long term put at stake the economic stability that has been existing in the country for the last eight years, thus bringing back the inflationary merry-go-round.

The optimism that took over the Brazilian economy in the first days of the new management has reflected abroad to the extent that during his visit to Brazil in early January, Enrique Iglesias, chairman of the Interamerican Development Bank (IDB), stated that "the markets are SHOWING the trust that is being created inside and outside the country. Such domestic optimism has been already reflecting abroad and we are part of this chain". Iglesias CAME to discuss the new projects to be financed by the IDB that,

according to its chairman, shall reserve at least USD 12 billion to Brazil in the next four years. Out of this total 50% relate to projects that have already been approved, and the remaining 50% relate to new projects, including the "Fome Zero" (No Hunger).

The return of Brazil's credibility in the foreign market has also been confirmed by the raising of funds by banks from abroad in the second week of January. According to several sources, in just one week six Brazilian banks have collected 65% of everything that was issued by the industry all over the past year through Eurobonuses. The sum was USD 875 million. The demand by the foreign investors allowed the banks to raise 2.3 times more than they had offered in their initial bids.

The curbing of inflation has also contributed for the atmosphere of optimism and encouraged the forecasts of lower interest rates for the next five months. The estimates are already below 25% per year, which is the level of the economy's basic interest rate. The interest fall has shown that the investors believe that by June the basic interest rate may be reduced.

Rumos da economia sob o novo governo

Ministro Mantega acredita que o Brasil pode fazer grandes programas sociais

No final de 2002, o presidente Fernando Henrique Cardoso convocou uma reunião ministerial para avaliar seus oito anos de governo. Fez discurso. Afirmou que os legados mais importantes que ele deixava ao sucessor, Luís Inácio Lula da Silva, eram a estabilização da economia e a consolidação da democracia. Disse ainda que, em seu governo, formou-se toda a estrutura necessária para a implantação de uma política de responsabilidade fiscal que não permite à União, aos estados e municípios gastarem mais do que arrecadam, sob o risco de verem minguar os repasses do tesouro aos seus cofres. E assegurou que a economia brasileira está bem encaminhada. Basta que os próximos governos não percam de vista o que foi conquistado na última década.

O discurso foi feito na mesma semana em que a inflação mostrava suas garras novamente e deixava os brasileiros estrecidos diante das prateleiras dos supermercados. Pela primeira vez, desde a implantação do plano de estabilização econômica (Plano Real), o preço da cesta básica – conjunto de mercadorias necessárias para que uma família sobreviva por um mês – ultrapassou o salário mínimo. A alta de preços, que antes se restringia quase que totalmente aos serviços públicos, aos combustíveis e aos produtos com matérias-primas e insumos importados, extrapolou esses limites e chegou aos alimentos de forma geral.

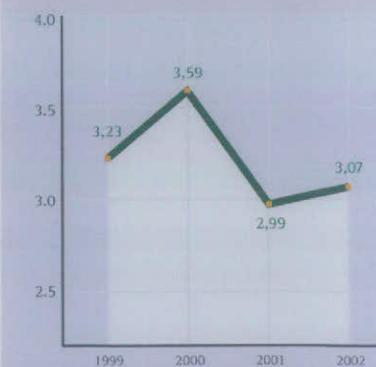
A discussão entre economistas brasileiros, dias antes da posse do presidente Luís Inácio Lula da Silva, era se as causas da alta dos preços eram circunstan-

cias ou definitivas. Nas palavras do economista José Roberto Mendonça de Barros, que chegou a fazer parte do governo de Fernando Henrique e atualmente tem a consultoria MB Associados, "que esta senhora chamada inflação está novamente entre nós, isso é verdade. Se ela será convidada a sentar-se na sala de estar, depende das atitudes do próximo governo". Nesse sentido, Mendonça de Barros assinalou o que seria a pior atitude, no que diz respeito à aceleração inflacionária: "É só reativar mecanismos automáticos de reposição salarial que ela volta para ficar".

A estabilidade econômica – e isso inclui a manutenção da inflação sob controle – e o ajuste fiscal foram bandeiras da campanha que levaram o Partido dos Trabalhadores (PT) à vitória na corrida presidencial. Só que o encaminhamento de soluções para as questões sociais mais urgentes também foram. Os dirigentes petistas tentam,

PIB PER CAPITA (em US\$ mil)

PIB per capita (in US\$ thousand)



Fonte: Banco Central / Source: Central Bank

agora, desmanchar o aparente paradoxo existente entre um enorme rigor fiscal que se impõe ao País e a pobreza extrema de mais de 40 milhões de brasileiros.

Guido Mantega, professor da Fundação Getúlio Vargas (FGV), elaborador de grande parte do programa econômico do PT e atual ministro do Planejamento, diz que há possibilidades de o Brasil desenvolver grandes programas sociais, apenas redefinindo prioridades. Ele dá como exemplo o uso do dinheiro do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Durante os dois mandatos de FHC, o dinheiro da instituição foi utilizado para financiar privatizações. "Trata-se de desperdício de recursos públicos", afirma. "Nesse sentido, a gestão de Fernando Henrique Cardoso foi fraca". A mesma lógica, segundo Mantega, pode ser aplicada a outros bancos estatais, como o Banco do Brasil e a Caixa Econômica Federal.

A crítica do ministro às privatizações não se atém à forma escolhida pelo governo brasileiro para financiá-las. Segundo ele, o Investimento Direto Estrangeiro (IDE) sempre deve ter como objetivo a geração de moeda forte. No Brasil, o grosso desse investimento concentrou-se no setor de serviços – especialmente os públicos. "Isso terminou por gerar obrigações de remessas de lucros e

dividendos para o exterior, sem que fossem geradas também receitas em dólares", disse Mantega.

A sobrecarga no Balanço de Pagamentos, contudo, deve-se muito pouco às privatizações, segundo o economista. "O Brasil acumulou um passivo externo muito elevado, que foi alimentado pela elevação do câmbio e as taxas de juros mantidas altíssimas para conter a inflação", afirmou. "Justamente o serviço pago por essa dívida é que determina a vulnerabilidade que o País

termina por aumentar o passivo externo do País. "O dinheiro que entra, seja por empréstimo ou por investimento direto, acaba onerando o balanço de pagamentos no futuro", afirmou.

Mantega ressaltou que a economia brasileira ainda é muito fechada. Para ele, o Brasil, que exporta apenas 10% de seu Produto Interno Bruto (PIB), poderia chegar facilmente a 15%, sem tornar-se um enclave produtivo ou uma maquiladora. "Os países bem-sucedidos na economia internacional desenvolvem

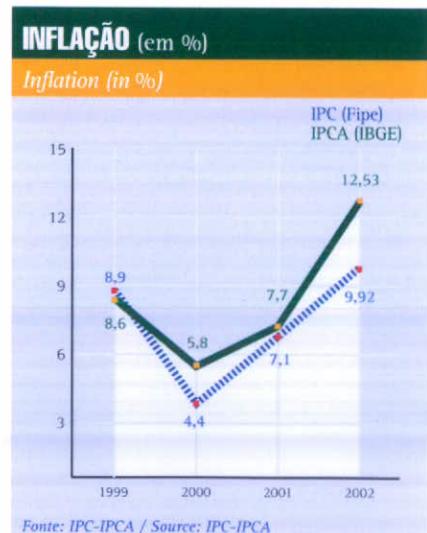
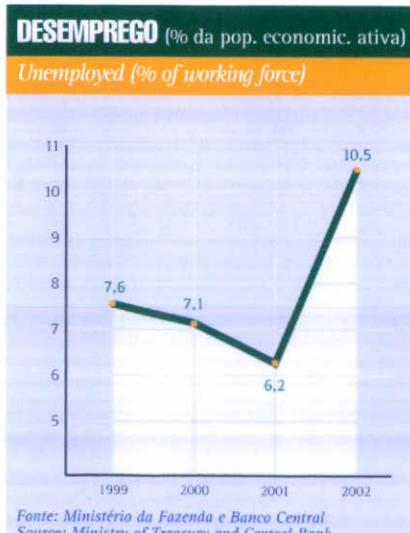
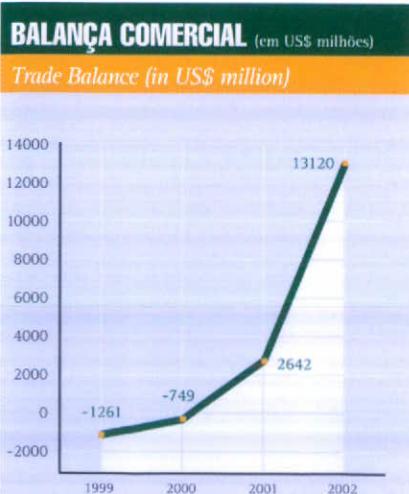
suas produções voltadas cerca de 70% para o mercado interno e têm um excedente exportável de 30%", disse. Mesmo afirmando a necessidade de abertura econômica brasileira, Mantega tem restrições ao formato que está tomando a Área de Livre Comércio das Américas (Alca).

O ministro afirmou que o Brasil não pode embarcar em uma política de fechamento. Deve abrir dinamizando seu comércio exterior, tendo uma ação mais eficiente nos acordos: "Somos muito tímidos. Em termos de comércio internacional, pertencemos ao Quarto Mundo", afirmou. "E continuaremos nessa posição se, diante da realidade da Alca, baixarmos as tarifas sem reciprocidade", completou. Para comprovar o fato de que a

Investimento Direto Estrangeiro deve visar a geração de moeda forte

sufre hoje". Trata-se, na explicação do economista, de uma mecânica perversa de retroalimentação, onde o câmbio é pressionado pelo passivo e o passivo pelas taxas de câmbio elevadas.

Se a ordem é gerar moeda forte para que a economia brasileira possa financiar seus sucessivos déficits em balanço de pagamentos, então, segundo Mantega, a solução é exportar. Ele explicou que se trata da única forma de ver dólares entrando no Brasil sem que, depois, isso



Ultrapassar limites, vencer barreiras, quebrar recordes.

Ou estamos falando de um Ironman ou da Brasil Telecom.



40 milhões de usuários, mais de 10 milhões de linhas telefônicas instaladas, mais de 40 mi-

Com esse pique todo a Brasil Telecom



quilômetros de cabos ópticos, mais de 290 mil telefones públicos.
Ó poderia ser patrocinadora do Triathlon Brasileiro.

Brasil Telecom. É você sem limites.

 **Brasil Telecom**

English Resumé

Economy directions under the new government

At the end of 2002, President Fernando Henrique Cardoso called a ministerial meeting to evaluate his 8 years of government. He delivered an address. He assured that the most important legacy left to his successor, Luís Inácio Lula da Silva, were the economic stabilization and the consolidation of democracy. The speech was delivered in the very same week inflation showed its claws again and let Brazilian people frightened at the supermarket shelves. For the first time, since the establishment of the economic stabilization plan (Plano Real), the price of the basic basket – a group of goods a family needs to survive during a month – surpassed the minimum wage. The high prices, formerly limited to public services, gas and raw materials and imported inputs went beyond these limits and affected food products.

The economic stability – and that includes keeping inflation under control – and the fiscal adjustment were used as flags in the campaign that took the Workers Party (PT) "Partido dos Trabalhadores" to victory in the presidential election. But providing solutions for the most urgent social matters also were. Now the Party leaders try to undo the apparent paradox existing between a huge fiscal rigor imposed to the nation and the extreme poverty of more than forty million Brazilian people. Guido Mantega, teacher at the Getúlio Vargas Foundation (FGV) and creator of great part of the PT economic program, says that Brazil is highly capable of developing great social programs just by redefining its priorities. He shows as an example the use of the Economic and Social Development National Bank (BNDES) money. During both FHC mandates, this institution's money was used to finance privatisations.

The FGV teacher criticism against the privatisations is not restricted to the way the government choose to finance them. According to him, the Foreign Direct Investment's (IDE) goal must always be the generation of hard currency. In Brazil, most of this investment was concentrated in the service area – especially public services. "This led to the remittance of profits and dividends abroad, without generating dollar revenues" says Mantega.

Nevertheless, the overload in the Balance of Payments has almost nothing to do with the privatisations, according to the economist. "Brazil has accumulated very high foreign indebtedness, fed by the exchange rate increase and the high interest rates kept to refrain inflation", he says. "The service we pay for this debt is precisely what determines the current vulnerability of our country". According to this economist, it is a perverse feedback mechanism, where the exchange rate is pressed by the debt and the debt by the high exchange rates.

If the target is to raise hard currency, so that the Brazilian economy may finance its successive deficits in the Balance of Payments, then, according to Professor Mantega, the solution is to export. Mantega says that the Brazilian economy is still very much closed. According to him, Brazil exports just 10% of its Gross Domestic Product (GDP) and it could easily reach 15%, without becoming a production enclave or a maquiladora. "Successful countries in the international economy develop their productions with about 70% for the domestic market and the 30 % remaining for export" he says. Even though he reaffirms the need to open the Brazilian economy, Mantega has restrictions against the shape it is taking in the Free Trade Area of the Americas (FTAA).

As regards the mechanism to substitute imports and encourage exports, the FGV Professor says that market reserve practices and market closure and tariff increases will not be used. He however, does not exclude keeping some high tariffs on specific cases to protect segments of the domestic industry, such as the petrochemical, the electric and electronic appliance and the capital goods ones. He also hinted that taxes on imported manufactured products (IPI) could again be charged. Today, according to him, the domestic product IPI tax is higher than the tax on imported products. Another factor considered essential by the economist is the regulation of the new computer law, because the sector is deregulated and has suffered successive and increasing commercial deficits.

questão é muito mais de posicionamento nos acordos do que propriamente comercial, Mantega apresenta um dado importante: "Nossa tarifa média de importação é 4%. A norte-americana é 6%".

No que diz respeito aos mecanismos para substituir importações e incentivar exportações, disse que as práticas de reserva e fechamento de mercado e aumento de tarifas não serão utilizadas. Ele não descarta, contudo, manter algumas tarifas elevadas, pontualmente, para proteger segmentos da indústria nacional, como o petroquímico, o de eletrônicos e o de bens de capital. Ele aventou, ainda, a reconstituição do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) nas importações. Hoje, segundo ele, o IPI de produtos nacionais é mais alto do que o dos comprados fora do Brasil. Outro fator dado como vital pelo economista é a regulamentação da nova Lei de Informática, pois o setor trabalha desregulamentado e apresenta déficits comerciais sucessivos e crescentes.

Ao mesmo tempo em que provoca um efeito acelerador da inflação, a desvalorização do Real frente ao dólar barateia as mercadorias nacionais para os compradores estrangeiros. Exatamente por isso, segundo relatórios do Banco Central do Brasil, o País terá um superávit comercial considerável em 2002 e 2003. Já o crescimento do PIB será tímido, nos dois casos -1,2% em 2002 e 2% em 2003. No primeiro ano de mandato de Lula, segundo a instituição, a inflação continuará com dois dígitos – algo entre 10 e 15%. O déficit em conta corrente esperado pelo BC é de US\$ 10 bilhões em 2002 e cai para US\$ 6,5 bilhões em 2003. Até agora, o compromisso assumido pelo Brasil com o Fundo Monetário Internacional (FMI) expressa-se nas projeções do governo brasileiro. O superávit primário de 2002 ultrapassou o estipulado pelo FMI e chegou a cerca de 3,9% do PIB. O Partido dos Trabalhadores garante: em 2003, os 3,75% prometidos ao Fundo serão concretizados.

Atraindo investimentos estrangeiros

Atrair a confiança de novos investidores será um desafio constante para a nova administração

Ao entrar no Palácio do Planalto, sede do governo brasileiro, no dia 1º de janeiro de 2003, Luiz Inácio Lula da Silva assumiu uma agenda de pagamentos de dívidas extremamente apertada. Nas contas de Delfim Netto, deputado e economista tido como um dos conselheiros de Lula, "serão cerca de US\$ 30 bilhões em amortizações e outros US\$ 20 bilhões para financiar o déficit em transações correntes". O cálculo de Delfim não pára por aí. Ele diz que, se o ano tem 54 semanas, o Brasil precisará de quase US\$ 1 bilhão por semana para pagar suas dívidas.

O novo governo garante empenhar-se para conseguir exportar mais – uma das promessas mais recorrentes entre todos os candidatos que disputaram a presidência. Mas sabe-se que os efeitos de políticas de incentivo às vendas externas não ocorrem rápido. Por isso, além dos empréstimos já programados (o

Brasil tem US\$ 30 bilhões em stand by no FMI), o país precisará atrair um bom volume de investimentos estrangeiros para fechar suas contas, já em 2003.

É fato que, nos últimos cinco anos, o Brasil foi o segundo país emergente do mundo que mais atraiu Investimento Direto Estrangeiro (IDE), ficando atrás apenas da China. Foram mais de US\$ 22 bilhões em 2001. Em outubro último, projetava-se cerca de US\$ 17 bilhões para 2002. Essas quantias foram mais do que suficientes para compensar os déficits em transações correntes dos períodos. No primeiro ano de governo Lula, manter esse tênue equilíbrio será um dos focos de preocupação, porque grande parte do investimento estrangeiro feito no Brasil foi na compra de empresas estatais, especialmente de energia e telecomunicações. Em 2001, foram quase US\$ 9 bilhões investidos por empresas estrangeiras em privatizações. No ano seguinte, cerca de US\$ 4 bilhões.

INVESTIMENTOS DE ISRAEL NO BRASIL - DISTRIBUIÇÃO POR PRINCIPAIS SETORES DE ATIVIDADE (US\$ MILHÕES)
Israel investments in Brazil - Distribution by main industries sectors (USD Millions)

DISCRIMINAÇÃO <i>Discrimination</i>	FLUXOS ANUAIS/Annual Flows			TOTAL Total	Partic. %
	1999	2000	2001		
ATIVIDADES IMOBILIÁRIAS <i>Real State Activities</i>	---	---	0.15	0.15	0.03
SERVIÇOS PRESTADOS A EMPRESAS <i>Services provided to companies</i>	---	---	1.61	1.61	0.28
ATIVIDADES DE INFORMÁTICA E CONEXAS <i>Computing and related activities</i>	---	---	0.33	0.33	0.06
COMÉRCIO ATACADO E INTERMEDIÁRIOS DO COMÉRCIO <i>Wholesale trade and trade intermediaries</i>	---	---	0.10	0.10	0.02
COMÉRCIO VAREJISTA E REPAROS DE OBJETOS <i>Retail trade and object repairs</i>	---	---	0.20	0.20	0.04
CORREIO E TELECOMUNICAÇÕES <i>Mail and telecommunications</i>	---	---	0.05	0.05	0.01
FABRICAÇÃO DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS <i>Manufacture of machine and equipment</i>	---	---	3.22	3.22	0.57
TOTAL DOS INVESTIMENTOS SUP. A US\$ 10 MILHÕES <i>Total annual investment flow over usd 10 million</i>	0.00	0.00	5.66	6.35	1.00

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

English Resume

Drawing foreign investment

When Lula Inácio da Silva enters the Palácio do Planalto, the head office of the Brazilian government on January 1, 2003, he shall be taking over an extremely tight agenda of debt repayments. According to the accounts of Delfim Netto, congressman and economist considered to be one of Lula's advisers, "it will be approximately USD 30 billion in amortizations and a further USD 20 billion to finance the deficit in current transactions". Delfim's calculations don't stop there. He adds that, if the year has 52 weeks, Brazil will need almost USD 1 billion each week in order to pay its debts.

The new government promises to dedicate itself to increasing exports – one of the most repeated promises made by all the candidates running for President. But it is generally known that the effects of incentive policies to foreign sales are not quickly noted. For this reason, aside from the loans already planned (Brazil has USD 30 billion on standby at the IMF), the country will need to attract a substantial number of foreign investments in order to close its accounts in 2003.

It is true that, in the last five years, Brazil has been the second developing country in the world in attracting the most Direct Foreign Investment (DFI), being only behind China. This was over USD 22 billion in 2001. Last October, approximately USD 17 billion had been forecast for 2002. These amounts were more than enough to compensate for the deficits in current transactions for the periods. In the first year of the Lula government, one of his

main worries will be keeping this tenuous balance. Very much so, because a significant part of the foreign investment in Brazil originated from the purchase of state companies, especially in energy and telecommunications. In 2001, almost USD 9 billion was invested by foreign companies on privatisation. In the following year, this amount was approximately USD 4 billion.

What the new government needs to begin with is trying to break the international crisis of trust in emergent countries, of which Brazil is one, that has arisen in the last two years. The aim is to make Brazil attractive and safe in the eyes of the international investor. The recent record of entry of foreign investments to Brazil shows that, as a direct result of the privatisation and sale of some national financial institutions, the services sector was the receptacle for the greater part of the volume of foreign investment. From January to July 2001, for example, USD 7.7 billion was brought to the country. For the same period for 2002, the value was a further USD 7.2 billion. The Brazilian industry also drew a respectable volume of foreign investment. In the first half of 2001, the DFI in the Brazilian industry was USD 3.3 billion and, in the first half of 2002, USD 4.7 billion. The sector that most exports in Brazil, farming, was the least favoured as regards investments by foreigners. It received USD 470 million from January to July 2001. This total decreased in the first six months of 2002 to USD 309 million.

No governo PT, a tendência é que o ritmo de desestatização diminua. O partido mostrou-se contrário ao modelo adotado pelo governo Fernando Henrique Cardoso nas privatizações das estatais de distribuição de energia e de telecomunicações. As críticas aumentaram em função da profunda crise de abastecimento de energia por que passou o País, em 2001, que cul-

minou com vários meses de racionamento imposto às empresas e aos cidadãos. Outra crítica do PT, então na oposição, era a de que a inflação estava controlada mas as tarifas públicas não. Segundo petistas que elaboraram o programa econômico do partido, os chamados "preços administrados" pelo governo subiram, em média, mais de 150% além da inflação oficial.

CRISE DE CONFIANÇA

O que o novo governo precisa de início é tentar romper a crise de confiança internacional em relação aos países emergentes, entre eles o Brasil, que se instaurou nos últimos dois anos. O objetivo é tornar o Brasil atraente e seguro aos olhos do investidor internacional. O histórico recente de ingressos de investimentos estrangeiros no Brasil mostra que, justamente em função das privatizações e da venda de algumas instituições financeiras nacionais, o setor de serviços foi o destino do maior volume de investimento externo. De janeiro a julho de 2001, por exemplo, foram US\$ 7,7 bilhões em ingressos. No mesmo período de 2002, foram outros US\$ 7,2 bilhões. A indústria brasileira também atraiu um volume respeitável de investimento externo. Na primeira metade de 2001 o IDE na indústria brasileira foi de US\$ 3,3 bilhões e, no primeiro semestre de 2002, de US\$ 4,7 bilhões. O setor que mais exporta no Brasil, o agrícola, foi o menos favorecido em matéria de aplicações por parte de estrangeiros. Recebeu US\$ 470 milhões de janeiro a julho de 2001. O total diminuiu nos primeiros seis meses de 2002 para US\$ 309 milhões.

Documento da Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e da Globalização Econômica (Sobeet) analisa os fluxos de investimentos no Brasil segundo classificação própria. O estudo separa os ingressos em quatro tipos: privatizações, intercompanhias, conversões de dívida e genuínos. Estes últimos referentes a aquisições de empresas e investimentos em novos negócios (green fields). Justamente para os considerados como genuínos é que o estudo mostra conclusões pouco animadoras: "Notamos que essa modalidade de investimento caiu cerca de 35% de janeiro a julho de 2002 – o equivalente a uma redução de US\$ 3,3 bilhões", demonstra o trabalho, onde se lê que "essa diminuição está em linha com a redução observada nos fluxos globais de investimento direto, especialmente devido à forte queda dos processos de fusões e aquisições".

Dados da Organização para a

Cooperação e Desenvolvimento Econômico das Nações Unidas (OCDE) confirmam os dados da Sobeet. Os investimentos estrangeiros globais de fato caíram quase 50% em 2001. Para 2002 a realidade esperada não era muito distinta: no ritmo em que estavam ocorrendo, os fluxos diminuiriam outros 25% em cima da base já depreciada de 2001.

Ao mesmo tempo, Antônio Correa de

Lacerda, diretor da Sobeet, não vê, nos dados coletados pela instituição, indícios de que esteja havendo fuga de investimentos do Brasil. "A atratividade do País não tem sido questionada, em que pese a crise que atravessam vários países da América Latina", afirma. "Passado o momento de incertezas eleitorais e com a retomada da confiança nas economias europeia e norte-americana, a tendência é de norma-

lização de fluxos de investimentos", completa. A análise da Sobeet mostra, no entanto, que a tendência é de queda nos investimentos estrangeiros em 2003, se comparados com os ocorridos no ano passado. Espera-se ingressos de US\$ 12 bilhões a US\$ 14 bilhões durante o ano. Esse total, vale a pena lembrar, não está muito longe do que está se projetando como déficit nas transações correntes brasileiras de 2003.

INVESTIMENTOS DIRETOS NO BRASIL 1999/2001 (US\$ MILHÕES) Direct investment in Brazil 1999/2001 (USD Millions)

ORDEM <i>Order</i>	PAÍSES <i>Countries</i>	ESTOQUE <i>Stock in 1998</i>	FLUXOS ANUAIS / <i>Annual Flows</i>			TOTAL <i>Total</i>	ESTOQUE <i>Stock in 2001</i>
			1999	2000	2001		
1	ESTADOS UNIDOS <i>USA</i>	4,692.47	8,087.61	5,398.71	4,528.23	18,014.55	22,707.02
2	ESPAÑA <i>Spain</i>	5,120.23	5,702.20	9,592.86	2,764.89	18,059.95	23,180.18
3	PAÍSES BAIXOS <i>Netherlands</i>	3,364.99	2,042.47	2,228.04	1,896.42	6,166.93	9,531.92
4	CAYMAN, ILHAS <i>Cayman Islands</i>	1,807.1	2,114.54	2,034.50	1,751.21	5,900.25	7,707.39
5	FRANÇA <i>France</i>	1,805.39	1,982.13	1,909.71	1,908.10	5,799.94	7,605.33
6	PORTUGAL <i>Portugal</i>	1,755.12	2,409.40	2,514.80	1,692.44	6,616.64	8,371.76
7	ALEMANHA <i>Germany</i>	412.79	480.83	374.56	1,047.54	1,902.93	2,315.72
8	JAPÃO <i>Japan</i>	277.77	274.27	384.74	824.25	1,483.26	1,761.03
9	REINO UNIDO <i>United Kingdom</i>	127.90	1,268.83	393.74	408.06	2,070.63	2,198.53
10	SUIÇA <i>Switzerland</i>	217.05	404.54	306.84	179.38	890.76	1,107.81
11	VIRGENS BRIT., ILHAS <i>British Virgin Islands</i>	157.07	191.79	231.34	915.19	1,338.32	1,495.39
57	ISRAEL <i>Israel</i>	0.00	0.00	0.00	5.66	5.66	5.66
SUBTOTAL PAÍSES LISTADOS <i>Subtotal of listed countries</i>		19,737.92	24,958.61	25,369.84	17,921.37	106,550.66	
FLUXOS TOTAIS <i>Total flow</i>		42,530.00	31,214.00	33,331.00	21,091.85	139,505.85	170,003.45

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

ADVOCACIA IDEL ARONIS **IDELE ARONIS LAW OFFICE**

São Paulo – SP – Brasil – Rua Senador Feijó, 115 – 2º. e 3º. andares – CEP 01006-001
Pbx 55 11 3105.7166 – Fax 55 11 3107.1969 – E-mail: advaronis@uol.com.br

Sempre presente, criando um





futuro melhor



Das embalagens aos automóveis,
do fogão às estruturas de aço, a CSN
faz parte da vida de todos nós.



A maior siderúrgica integrada da América Latina não é líder por acaso. Atender às necessidades dos clientes, atuar em todos os mercados e criar novos caminhos para o aço são o nosso dia-a-dia. É por isto que na sua casa, no Brasil e no mundo, a qualidade do nosso aço está sempre presente para construir um futuro melhor.



Companhia Siderúrgica Nacional

Meta: aumentar as exportações

Costin reafirma a necessidade de reduzir tarifas e fazer novos acordos comerciais

A exportação é um elemento fundamental para a recuperação da economia do Brasil." A afirmação feita por Maurice Costin, diretor do Departamento de Relações Internacionais e Comércio Exterior da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Derex-Fiesp), foi também um dos temas principais da campanha eleitoral presidencial de 2002 e um dos consensos entre todos os candidatos. Para Costin, como para eles, "a exportação é essencial porque gera divisas – tão necessárias para o desenvolvimento e crescimento do País –, além de criar e manter empregos, entre tantos outros benefícios".

Se a necessidade do aumento das vendas brasileiras para o exterior é um consenso entre os diversos segmentos da sociedade, como atingir esta meta é também um dos grandes desafios que o governo, encabeçado pelo presidente Luís Inácio Lula da Silva, vai enfrentar. Segundo Costin, não há dúvida de que é preciso maior apoio de todos os órgãos do governo ligados direta ou indiretamente ao comércio exterior, incluindo Sebrae (Serviço de Apoio à Pequena e Micro Empresa) e Apex (Agência de Promoção de Exportações), que já fazem um trabalho importante neste sentido, não apenas ajudando as micro e

pequenas empresas a aumentarem sua participação no mercado internacional, mas também divulgando a marca Brasil. Outros pontos como redução significativa dos impostos para os exportadores e organização de missões também foram salientados. "Este último é muito importante, pois assim os investidores internacionais terão a oportunidade de conhecer o País e as possibilidades que este oferece."

O diretor ressaltou, ainda, a necessidade do estabelecimento de acordos de livre comércio com países e blocos regionais e o fim das políticas protecionistas, pois as barreiras comerciais – utilizadas como uma espécie de reserva de mercado para determinados produtos – são um dos principais obstáculos ao incremento das exportações, não apenas para o Brasil, mas também para outras nações. Até o momento, o País mantém um acordo deste modelo apenas com os integrantes do Mercosul (Argentina, Uruguai e Paraguai). Em relação aos termos do acordo, Costin explica que podem ser exclusivos ou de maneira total, porém, o benefício é sempre muito grande para o País.

Segundo Costin, a criação do Mercosul – que é mais do que um acordo de livre comércio – trouxe grandes benefícios ao Brasil, que viu suas exportações quadruplicarem nos primeiros anos e deu ao País a possibilidade de exportar produtos industrializados que eram anteriormente importados dos Estados Unidos.

Dentro do princípio firmado entre os membros do Mercosul, acordos de livre comércio serão sempre negociados em bloco e jamais por cada nação em separado. Assim, atualmente, em nome do Mercosul, o Brasil está negociando um acordo com o México, com a Comunidade Andina, com a União Européia, com a África do Sul e com



a Alca. Apesar de ainda não estar na pauta de negociações, Costin afirma que um acordo de livre comércio entre o bloco sul-americano e Israel também será vantajoso para todos os envolvidos, a começar pelo Brasil.

E explica o porquê: "Brasil e Israel são economias complementares e sua pauta de exportação não inclui produtos que poderiam ser prejudicados em um acordo. Quando visitou o Brasil em 1997, o então ministro de Indústria e Comércio israelense Natan Sharansky já havia mencionado o interesse de seu país em um tratado deste tipo visando aumentar as possibilidades de intercâmbio comercial entre as duas nações. Acredito que há vontade política em Israel e no Brasil em fazer um acordo de livre comércio, mas, como já afirmei, este projeto deve ser conduzido em conjunto com os demais países - Argentina, Uruguai e Paraguai".

Em relação ao Brasil, em particular, com a redução de tarifa, o País poderia

aumentar suas exportações dos setores de agrobusiness e de pecuária. Israel, por sua vez, também aumentaria sua presença no mercado nacional nos segmentos de alta tecnologia, eletroeletrônicos, informática e equipamentos hospitalares e de segurança. "O ponto mais importante, no entanto, para aproximar países é que um conheça o outro. De modo geral, existe um certo desconhecimento por parte do empresariado brasileiro em relação ao mercado israelense e o melhor caminho para preencher esta lacuna são missões empresariais. Quem sabe, organizar um grupo que teria como objetivo visitar Israel e fazer uma radiografia do mercado, detectando suas necessidades e delimitando qual a área de atuação para os negócios brasileiros. Acho que este deveria ser o ponto de partida, incluindo o inverso, ou seja, homens de negócios israelenses visitando o Brasil para se familiarizar com o nosso mercado".

O diretor do Derex afirma não ter a menor dúvida de que o parque industrial nacional e também a agricultura e a pecuária têm condições de marcar presença em Israel. "Nós estamos conseguindo aumentar nossas exportações mesmo quando o ambiente econômico não nos é favorável e quando se aumentam barreiras para as exportações brasileiras, como está acontecendo com os EUA, o que dizer quando as relações comerciais se dão sem protecionismo e em clima de liberdade no qual o fator predominante é a competitividade", diz Costin.

Suas palavras baseiam-se em um relatório divulgado pela embaixada brasileira em Washington, em outubro de 2002, intitulado "Barreiras a Produtos e Serviços Brasileiros nos EUA". Segundo o documento, mesmo com todas as restrições impostas pela Casa Branca, as exportações brasileiras para os EUA aumentaram 10,5% nos últimos dois anos. Mas a disputa entre

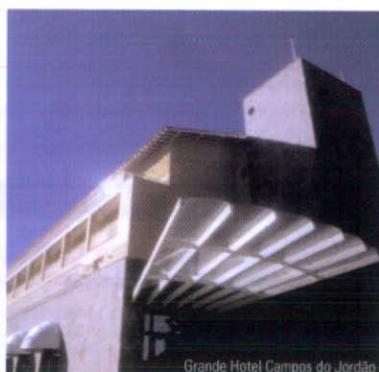
Conheça dois hotéis que oferecem técnicas exclusivas de relaxamento: relaxa pessoas físicas e jurídicas.



Grande Hotel São Pedro



Grande Hotel São Pedro



Grande Hotel Campos do Jordão



Grande Hotel Campos do Jordão

Você acha que a vida moderna não tem espaço para descontração? Então você precisa conhecer o Grande Hotel São Pedro e o Grande Hotel Campos do Jordão. Localizados a cerca de 185 km de São Paulo, em cidades que esbanjam charme e simpatia, esses hotéis são a prova de que é possível levar uma vida perfeita sem ir até uma ilha paradisíaca. Eles contam com várias opções de lazer, completa infra-estrutura para eventos, serviços exclusivos e o que mais você precisar para se divertir, trabalhar ou fazer as duas coisas. Sempre com o máximo de tranquilidade e o padrão de qualidade Senac. Ligue e se informe. A vida é muito curta para passar o tempo inteiro dentro de um escritório.

English Resume

Goal: increasing exports

"Exports are a fundamental element to the recovery of the Brazilian economy". The affirmation made by Maurice Costin, director of the Department of International Relations and Foreign Trade of the Federation of Industries of São Paulo (Derex-Fiesp), was also one of the main themes of the 2002 presidential election campaigns and one of the consensuses of all the candidates. To Costin, like them, "exports are essential because they bring hard currency – so sorely needed for the development and growth of the country, as well as creating and maintaining jobs, among many other benefits."

If the need to increase Brazilian sales abroad is a consensus from among the various segments of society, then how to reach this goal is also one of the large challenges that the government, headed by President Luís Inácio "Lula" da Silva will have to face. According to Costin, there is no doubt that greater support by all the organs of the government directly or indirectly linked to foreign trade is needed, including Sebrae (Small and Micro Business Support Service) and Apex (Export Promotion Agency) – which already carry out important work in this regard, not only helping small and micro businesses to increase their participation in the international market, but also publicising the Brazilian brand. Other points, such as the significant reduction in taxes for exporters and the organisation of missions were also pointed out.

The director highlighted, further, the need for the establishment of free trade agreements with countries and regional organisations, and an end to protectionist policies, as trade barriers are one of the main obstacles to the increase in exports. Up until now, the country only has an agreement in this vein with the members of Mercosur (Argentina, Uruguay and Paraguay).

According to the principle agreed by the members of Mercosur, free trade agreements shall always be negotiated in unison,

and never by any single nation alone. Thus, at this time, in the name of Mercosur, Brazil is negotiating an agreement with Mexico, the Andean Community, the European Union, South Africa and the FTAA. Despite still not being on the drawing board, Costin affirms that a free trade agreement between the South American economic zone and Israel would also be advantageous to all involved, starting with Brazil.

And he explains why: "Brazil and Israel are complementary economies and their export agendas do not include products that could be harmed by an agreement. When he visited Brazil in 1997 (I shall check), the then Israeli Minister of Industry and Commerce, Natan Sharansky had already mentioned the interest of his country in a treaty in this vein. I believe there is a political desire in Israel and in Brazil in creating a free trade agreement, but, as I have affirmed, this project must be carried out in association with the other countries – Argentina, Uruguay and Paraguay".

As regards Brazil, in particular, with a reduction of the tariff, the country could increase its exports in the agribusiness and cattle raising sectors. Israel, in its turn, would also increase its presence in the national market in the segments of high technology, electric and electronics, computing and hospital and security equipment.

"The most important point, however, in bringing together countries, is that one knows the other. Generally, there is a certain lack of knowledge on the part of the Brazilian businessman about the Israeli market and the best way to fill this gap is through business missions. Maybe organising a group whose goal it would be to visit Israel and carry out a radiography of the market, detecting its needs and setting out what the target area would be for Brazilian businesses. I think this should be the starting point, and vice versa, so Israeli businessmen visiting Brazil could familiarise themselves with our market".



Costin, sempre presente em reuniões de comércio

Brasil e EUA para a derubada das barreiras ainda terá muitos capítulos e se os números revelam algumas vitórias, indicam também derrotas.

PAPEL DO DEREK

Organizar encontros entre empresários e recepcionar missões estrangeiras, governamentais ou privadas em visita ao Brasil são alguns dos objetivos do Departamento de Relações Internacionais de Comércio Exterior (Derex) da Federação e do Centro das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp/Ciesp). 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 do sistema Fiesp/Ciesp junto às comissões mistas criadas pelo governo brasileiro. O Departamento também organiza seminários e rodadas de negócios.

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 da OMC, Assuntos de Exportação, Promoção Comercial e Trade Point São Paulo. 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 empresa. É um centro facilitador criado para apoiar o produtor ou exportador paulista interessado em iniciar ou ampliar seus negócios com o exterior.

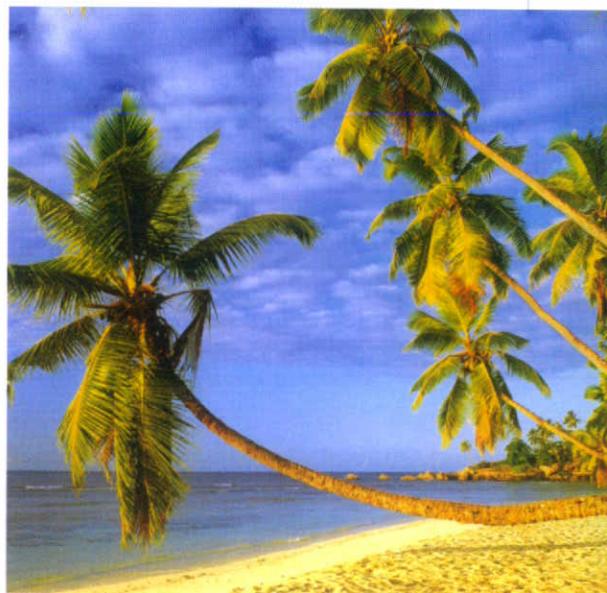
O CIN tem programas especializados, entre os quais Trade Point São Paulo, Rede Brasileira de Trade Points, GTPNet – Global Trade Point Network, Rede Brasileira de Centros Internacionais de Negócios, SPEx – São Paulo Exporta, TIPS – Sistemas de Promoção de Informação Tecnológica e Eurocentro São Paulo.

Cai número de turistas, aumentam investimentos

Setor atraiu R\$ 6 bilhões da iniciativa privada e gerou 3,8 milhões de empregos

Quem pensa que os atentados terroristas de 11 de setembro de 2001, em Nova York, e de 11 de outubro de 2002, em Bali, beneficiaram o turismo para destinos que se encontram fora da atuação dos grupos extremistas – caso do Brasil –, se engana. No mundo globalizado, as informações fluem rápido e em detalhes, e as economias de todo o mundo estão intimamente interligadas. Exatamente por isso, a catástrofe do World Trade Center (WTC) mostrou que o turismo mundial decresce quando ocorre alguma tragédia. Mesmo localizado fora do chamado eixo do terror, o Brasil não está imune a essa realidade.

Em 2001, quando Nova York foi atacada, muitos turistas estrangeiros pararam de vir ao País. Instalou-se uma crise de confiança que atingiu até os destinos tidos anteriormente como seguros. O viajante tradicional entendeu que a lógica do terror é a desordem. Não há alvo certo ou fixo: hoje são Estados Unidos, amanhã pode ser Argentina, Colômbia ou Brasil. Além disso, nos dois últimos acontecimentos, os alvos dos extremistas não foram militares, mas civis.



Dados da Organização Mundial do Turismo comprovam a retração do setor em épocas de incertezas. Em 2000, o Brasil recebeu 5,3 milhões de turistas, o melhor ano entre 1992 e 2001. Já em 2001, o número de chegadas ao Brasil caiu para 4,8 milhões. No mundo, o decréscimo também foi marcante para um setor no qual se assistia, nos últimos oito anos, um crescimento progressivo. Foram 697,3 milhões de chegadas de viajantes no mundo em 2000 contra 688,6 milhões em 2001.

Para Luiz Gonzaga Godoi Trigo, assessor educacional do Senac-SP e professor titular da Faculdade de Turismo da PUC de Campinas, o turismo no Brasil sofreu decréscimo de 2001 para 2002 não só em razão de atentados aos EUA ou da crise de países vizinhos ao nosso, como Argentina e Uruguai. "Se os atentados não tivessem ocorrido, haveria estagnação do setor de qualquer forma", afirma.

Apoio à implantação e melhoria da infra-estrutura turística - 1996/2001

Support to the implementation and improvement of the tourist infrastructure - 1996/2001

ANO Year	Nº. PROJETOS Nº. Projects	em R\$ mil / (in thousand R\$)		
		RECURSOS PRÓPRIOS Own resources	EMBRATUR Embratur	TOTAL Total
1996	8	921,84	2.086,48	3.008,32
1997	56	4.007,56	20.990,75	24.998,31
1998	71	6.016,11	20.629,97	26.646,08
1999	140	4.963,83	31.950,43	36.914,26
2000	137	69.995,04	142.960,10	212.885,14
2001	330	9.871,40	63.173,32	73.044,72

Fonte: Embratur / Source: Embratur



Renata Albuquerque Lovecchio
Gerente Geral da Agência Panamericana.

A close-up photograph showing a person's hands interacting with a car. One hand is on the door handle, and the other is on the side-view mirror. The background is blurred.

*Esta é a expressão
de quem leva o
atendimento
ao cliente
muito a sério.*

O Banespa oferece todos os serviços que você deseja encontrar num banco moderno: equipamentos de Auto-Atendimento, Superlinha Banespa, Internet Banking, Home Banking e Wap Banking. Tudo isso e um sorriso amigo. Banespa. Cada vez mais do seu jeito.

banespa
Grupo Santander Banespa

English Resume

Fall in the number of tourists, increase in investments

Anyone who thinks the terrorist attacks – September 11, 2001, in New York, and October 11, 2002, in Bali, were beneficial to the tourism of destinations located outside the borders of extremist group action – as is the case with Brazil – is mistaken. In a global world, information flow rapidly and in detail, and all the economies of the world are intimately linked. It is precisely for this reason that the World Trade Center (WTC) catastrophe showed that world tourism decreases whenever there is a tragedy. Even outside the so-called axis of terror, Brazil is not immune to this reality.

Data from the World Tourist Organisation show a retraction in the sector in times of uncertainty. In 2000, Brazil welcomed 5.3 million tourists, its best year between 1992 and 2001. Already in 2001, the number of tourists received in Brazil decreased to 4.8 million. Worldwide, the decrease was also significant for a sector that had, for the last eight years, seen progressive growth. There were 697.3 million arriving travellers in the world in 2000, compared to 688.6 million in 2001.

On the other hand, the direction of investments in Brazilian tourism, both national and foreign, has not followed this logic. The stability of the Brazilian currency (Real) made large investments possible in the sector, from 1995. Countries such as Portugal, Spain, France and the USA noticed the hostelry gap in the country and decided to invest. Trigo informs us "at least 300 hotels were built in that time". He affirms that, at this time, investment is being focused on one- and two-star hotels. Further, a significant amount of foreign capital has been applied to tourist infra-

structure, such as telecommunications and airline companies.

To Marcus Pompeu, the assistant director for Economy and Development at the Brazilian Tourist Institute (Embratur), the government views tourism as one of its priorities. According to him, this was made clear in the General Union Budget, which allocated USD 100 million/year to the sector, from 2000 to 2003. Pompeu provides, as an example of the fruits of this governmental action, the Action Programme for Integrated Development of Tourism (Prodetur). Embratur's plan foresees public investment in infrastructure, financed by BID and the counterparts in the state and federal governments.

Pompeu affirms, further, that the first stage of Prodetur Northeast is finished and had USD 670 million invested into it between 1998 and 2001. The director affirms the plan generated 3.8 million jobs and attracted approximately USD 6 billion in private investments – mostly originating from Portugal, Italy and Spain. For the second stage of Prodetur Northeast, planned to start in the first semester of 2003, Pompeu assures the investment shall be of USD 400 million.

Other Brazilian regions are also being considered for the programme. The Embratur executive explains that Prodetur South, with a USD 400 million investment, is at the approval stage, and bound to start before June 2003. Prodetur Amazônia, also known as Pró-Ecotur, is still undergoing research. The programme follows the world trend in ecotourism growth, in the same way as Prodetur Pantanal, whose execution is planned for the first semester of 2003.

Segundo ele, esta seria causada pela imagem de violência e injustiça social brasileira divulgada pelo mundo afora.

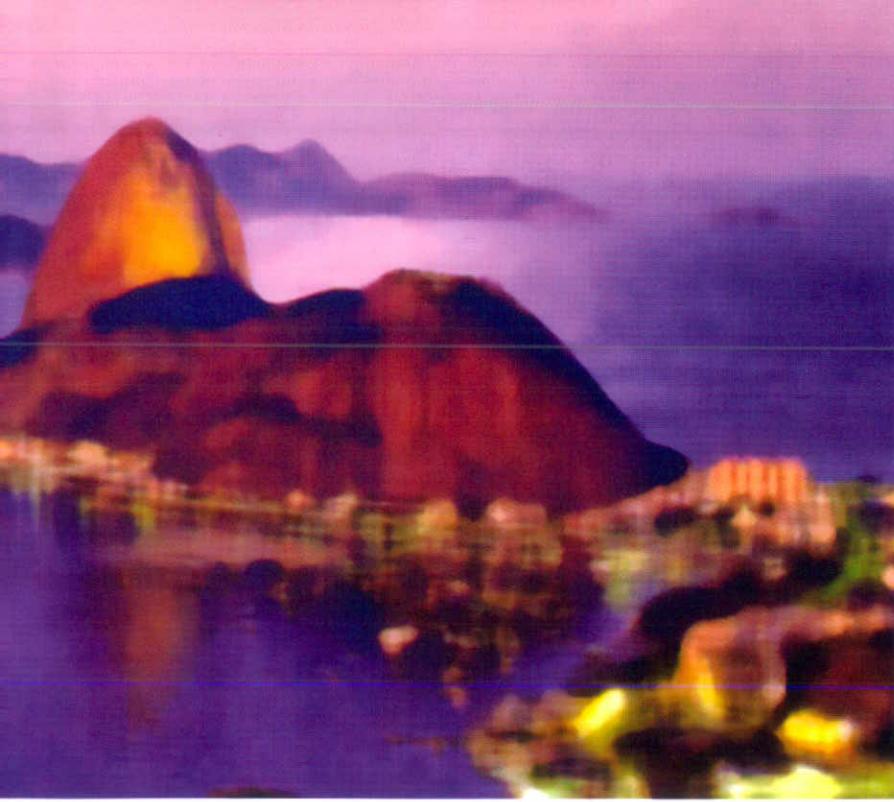
Já a trajetória dos investimentos, nacional e estrangeiro, no turismo brasileiro não obedeceu a essa mesma



lógica. A estabilidade da moeda brasileira (Real) possibilitou grandes investimentos no setor a partir de 1995. Países como Portugal, Espanha, França e EUA enxergaram a defasagem de oferta hoteleira no País e decidiram investir. "Pelo menos 300 hotéis foram construídos no período", diz Trigo. Ele afirma que, neste momento, o foco de investimento está nos hotéis de uma ou duas estrelas. Além disso, houve grande aplicação de capital estrangeiro em infra-estrutura turística, como telecomunicações e companhias aéreas.

Para o então diretor adjunto de Economia e Fomento do Instituto Brasileiro de Turismo (Embratur) Marcos Pompeu, o governo vê no turismo uma de suas prioridades. Segundo ele, isso ficou claro no Orçamento Geral da União, que destinou US\$ 100 milhões/ano para o setor, de 2000 a 2003. Pompeu dá como exemplo dos frutos desta ação governamental o Programa de Ação para o Desenvolvimento Integrado do Turismo (Prodetur): "Encontramos um agente financeiro importante, o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID)". De acordo com o diretor, o Prodetur é uma grande revolução em termos de investimento público para gerar mão-de-obra. O plano da Embratur prevê investimentos públicos em infra-estrutura financiados pelo BID e contra-partida dos governos estaduais e federal.

Pompeu afirma, ainda, que a primeira



fase do Prodetur Nordeste está concluída e teve US\$ 670 milhões investidos entre 1998 e 2001. "Oito aeroportos e 1.020 quilômetros de estradas foram construídos ou reformados na região, obras de saneamento beneficiaram mais de um milhão de habitantes e 730 mil metros quadrados de patrimônio histórico foram recuperados", diz. O plano gerou 3,8 milhões de empregos e atraiu cerca de US\$ 6 bilhões em investimentos privados, em sua maior parte provenientes de Portugal, Itália e Espanha, informou ele. Para o Prodetur Nordeste segunda fase, com início previsto para o primeiro semestre de 2003, Pompeu garante que o investimento será de US\$ 400 milhões.

Outras regiões brasileiras também

estão sendo contempladas pelo programa. O executivo da Embratur explica que o Prodetur Sul, com investimento de US\$ 400 milhões, está em fase de aprovação e tem previsão de início até junho de 2003. O Prodetur Amazônia, também chamado de Pró-Ecotur, encontra-se ainda em fase de estudos. O programa acompanha a tendência mundial de crescimento do ecoturismo, assim como o Prodetur Pantanal, cuja execução está prevista também para o primeiro semestre de 2003.

Além dos estímulos dados pelo governo para regiões específicas, linhas de crédito especiais também foram criadas a fim de atrair investimentos não-governamentais. Isenção de Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços

(ICMS), Imposto sobre Serviço (ISS) e de Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU), assim como concessão de estradas, exploração de serviços de comunicação, energia e saneamento são outras formas de benefício oferecidas por estados e municípios.

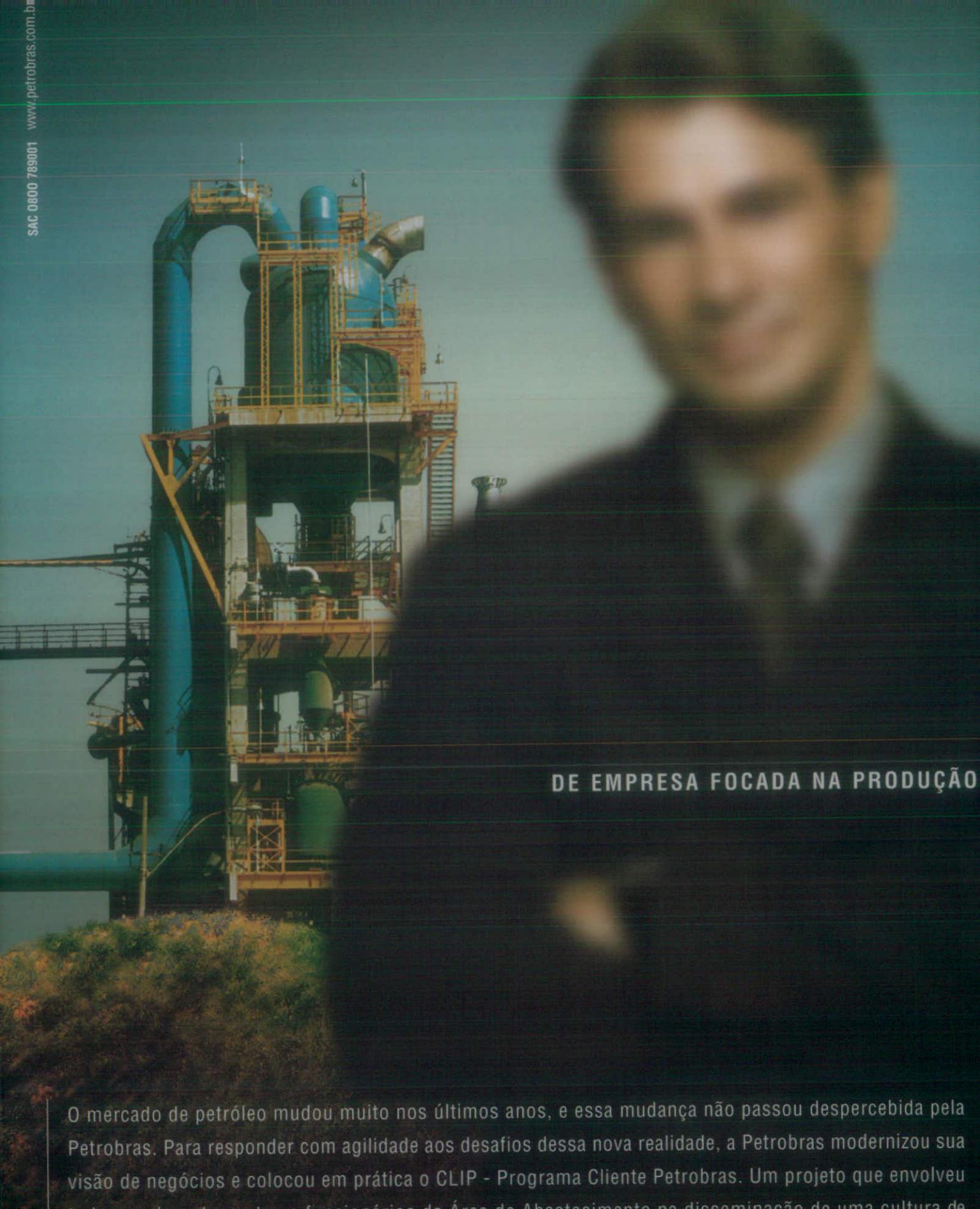
Tanto Pompeu como Trigo concordam que o ecoturismo e os resorts são os segmentos com maiores possibilidades de crescimento dentro do turismo nacional. "Há muito interesse pelo meio ambiente e devemos aproveitar todo o potencial do Brasil, detentor da maior biodiversidade do planeta", diz Trigo. Especialmente os resorts têm ótimas perspectivas de crescimento. Entretanto, a falta de mão-de-obra qualificada e a massificação dos empreendimentos representam risco a um setor que vem crescendo no Brasil. "Se o europeu e o americano não se beneficiam de atendimento e serviços no mínimo iguais aos de resorts de outros países, não voltam mais", lembra Trigo.

Para ele, ainda há muitos problemas no turismo a serem superados. O maior é justamente a falta de mão-de-obra especializada. O fato de o Brasil ser um país hospitalar e possuir grande variedade cultural (gastronomia, música, artesanato e literatura), acaba, muitas vezes, escondendo deficiências do setor. Para ele, não adianta ter equipamentos sem bons recursos humanos para operá-los.

CHEGADA DE TURISTAS NO MUNDO, AMÉRICA DO SUL E BRASIL - 1992/2001 (em milhões de turistas)
Arrival of Tourists in the World, South America and Brazil 1992/2001 (in millions of tourists)

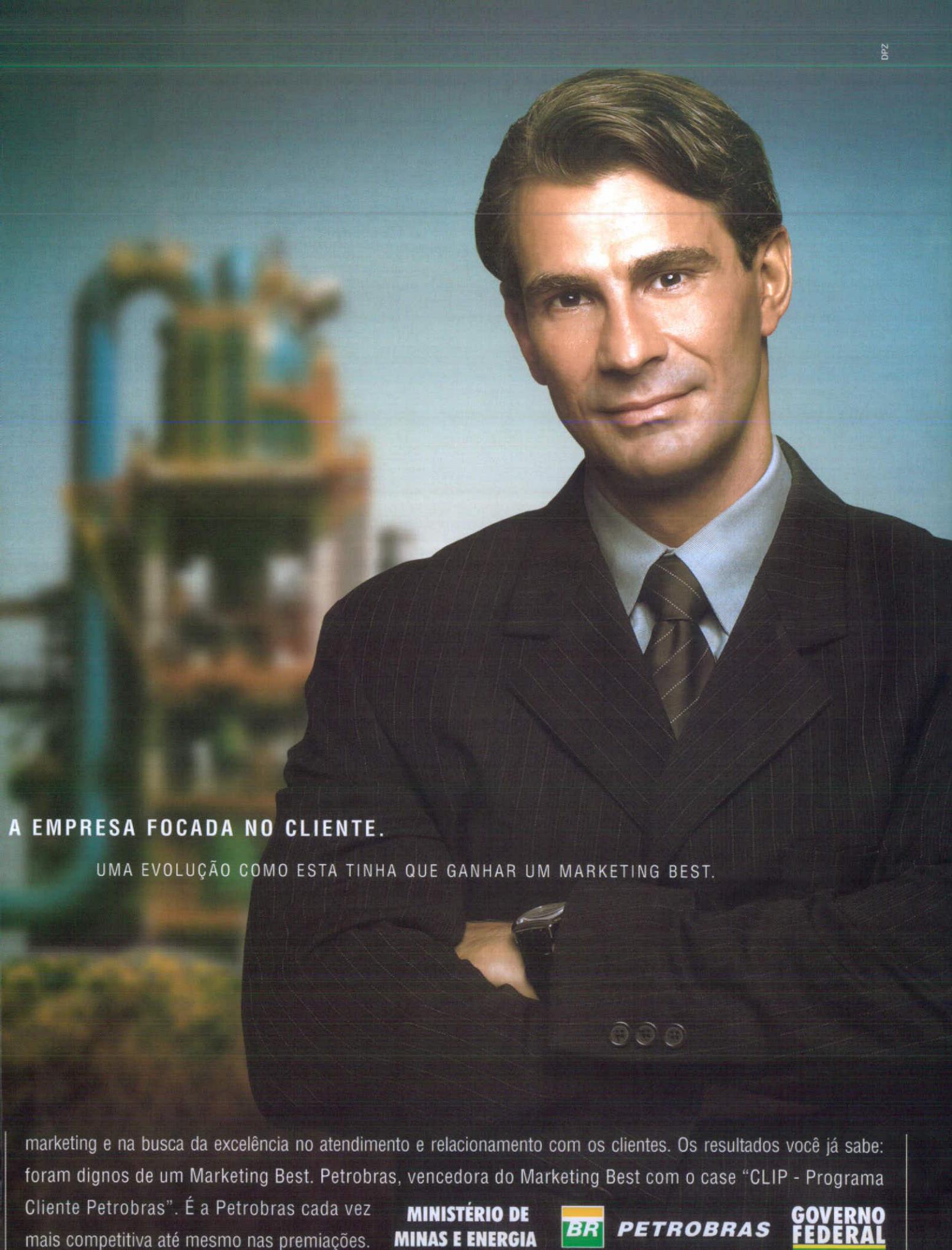
ANO Year	NO MUNDO In the World	INCREMENTO (%) Growth (%)	AMÉRICA DO SUL In South	INCREMENTO (%) Growth (%)	BRASIL In Brazil	INCREMENTO (%) Growth (%)
1992	503.4	---	10.4	---	1.7	---
1993	519.0	3.09	11.5	10.58	1.6	5.88
1994	550.5	6.06	10.8	6.09	1.9	18.75
1995	565.5	2.72	11.8	9.26	2.0	7.45
1996	596.5	5.48	12.9	9.32	2.7	33.84
1997	610.5	2.35	13.5	4.65	2.8	6.91
1998	626.6	2.64	15.5	14.81	4.8	69.07
1999	650.2	3.77	15.1	-2.58	5.1	5.99
2000	697.3	7.24	15.5	3.31	5.3	4.03
2001	688.6	-1.25	14.4	-7.70	4.8	-10.18

Fonte: Organização Mundial do Turismo / Source: World Tourist Organisation – OMT



DE EMPRESA FOCADA NA PRODUÇÃO

O mercado de petróleo mudou muito nos últimos anos, e essa mudança não passou despercebida pela Petrobras. Para responder com agilidade aos desafios dessa nova realidade, a Petrobras modernizou sua visão de negócios e colocou em prática o CLIP - Programa Cliente Petrobras. Um projeto que envolveu



A EMPRESA FOCADA NO CLIENTE.

UMA EVOLUÇÃO COMO ESTA TINHA QUE GANHAR UM MARKETING BEST.

marketing e na busca da excelência no atendimento e relacionamento com os clientes. Os resultados você já sabe: foram dignos de um Marketing Best. Petrobras, vencedora do Marketing Best com o case "CLIP - Programa Cliente Petrobras". É a Petrobras cada vez mais competitiva até mesmo nas premiações.

MINISTÉRIO DE
MINAS E ENERGIA



PETROBRAS

GOVERNO
FEDERAL

Em 2003, austeridade na economia

A redução do déficit público será uma das metas primordiais do novo governo israelense

Inflação de 6% ao ano; índice de desemprego de 10,4%, ou cerca de 240 mil pessoas sem trabalho, crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) de menos de 1%, com um total de US\$ 102,492 bilhões, e um déficit público de 3,9% do PIB com grandes chances de aumentar se não houver drásticas mudanças na economia em 2003, além de transformações profundas na situação geopolítica do Oriente Médio, segundo especialistas, são problemas que Israel vem enfrentando nos últimos dois anos e que colocaram o país, em 2002, em uma situação só comparável com a de 1953.

Dois fatores são os principais responsáveis pela situação: a crise na bolsa de tecnologia norte-americana (Nasdaq) e o conflito com a Autoridade Palestina (AP), que se iniciou em setembro de 2000. O fim da chamada bolha da Nasdaq afetou diretamente a indústria de alta tecnologia israelense, a principal responsável pelo crescimento da economia do país nos últimos dez anos, e pelo aumento das exportações, levando inclusive a uma redução nos investimentos estrangeiros no setor nos últimos 18 meses. Não se pode deixar de lado também a crise na economia mundial e, em específico, na americana que se reflete rapidamente em Israel. O conflito com a AP refletiu-se imediatamente no turismo, reduzindo em mais de 70% a renda do setor, que foi também atingido pela crise mundial no segmento após os atentados de setembro de 2001 nos Estados Unidos. A renda per capita israelense, que já chegara a quase US\$ 18 mil em 2000, fechou o ano ao redor de US\$ 15,597.

A economia israelense vinha crescendo em ritmo acelerado desde meados da década de 1990. Em 2000, o PIB cresceu 7,4% e, segundo especialistas israelenses, se a crise não irrompesse, chegaria a 10%. Em 2001, o PIB de 1,7% já registrava os reflexos da situação econômica. O resultado de 2002 – menos de 1% – é a confirmação dessa tendência, que se repetiu também na redução das exportações industriais, que somaram US\$ 23,753 bilhões, incluindo o setor de diamantes. Desse montante, US\$ 8,972 bilhões são de produtos de alta tecnologia. As importações de bens chegaram a US\$ 32,557 bilhões. Em 2001, o total das exportações somou US\$ 29,059 bilhões, enquanto as importações chegaram a US\$ 33,303 bilhões.

O ano de 2002 foi também um ano de problemas internos, que levaram ao fim do governo de coalizão nacional entre os partidos Trabalhista (de esquerda) e Likud (de direita), culminando com a realização de eleições antecipadas em janeiro deste ano. No meio do debate entre os partidos estava a questão do orçamento do governo, a necessidade de cortes para reduzir o déficit público, a distribuição de verbas para setores sociais e a necessidade de investimentos, principalmente em infra-estrutura, que levem à geração de novos empregos como forma de diminuir o desemprego.

O déficit público foi, ao longo do ano, um dos pontos mais sensíveis para o governo que se comprometeu, logo após a aprovação do orçamento para 2003 pela Knesset (Parlamento), em reduzi-lo drasticamente, diminuindo principalmente a máquina administrativa. O



índice inicialmente previsto pelo Ministério das Finanças para 2002 havia sido ao redor de 2%, mas o agravamento da situação elevou-o para quase 4%. O porcentual ficou em 3,9%, mas a expectativa e a promessa das autoridades são de reduzi-lo para pelo menos 3% em 2003. Outra promessa do governo e exigência do Fundo Monetário Internacional (FMI) é o controle e a redução da inflação, que passou de 1,3% em 2001 para 6,5%, um pouco abaixo dos 7% previstos. Segundo dados do

relatório do FMI do final de 2002, a economia israelense poderá se recuperar nos próximos anos e chegar a um PIB variável entre 3% e 4% até 2006 se fizer os ajustes necessários.

ATRAENTE, APESAR DA CRISE

Expressando sua confiança na continuidade do desenvolvimento da tecnologia em Israel, o presidente da Microsoft, Bill Gates, fez recentemente a seguinte declaração: "Nós continuaremos investindo em Israel, pois o país é muito impor-

tante para o desenvolvimento da nossa empresa. Eu diria até que é uma fonte vital para a Microsoft". A afirmação foi feita numa entrevista concedida ao jornal israelense *Yediot Aharonot* durante a Comdex, a feira de tecnologia realizada recentemente em Las Vegas, Estados Unidos. Segundo Gates, a Microsoft Israel está atualmente envolvida em projetos ambiciosos e que implicam grandes desafios, principalmente na área de segurança digital.

A Microsoft Israel, fundada em 1989, é um dos poucos centros da companhia no exterior que são totalmente de propriedade da matriz norte-americana e operados por ela. O Centro de Pesquisa e Desenvolvimento da Microsoft está localizado em Haifa. Gates disse que, apesar da situação política e de segurança, Israel continua a representar a mais avançada ponta-de-lança de inovação do mundo e que a Microsoft continuará a fazer parte dela.



O FINANCIAMENTO QUE AGRADA

Em tempos de desafios, o Bank Hapoalim está ao seu lado com produtos financeiros feitos sob medida, e pacotes comerciais que irão atender precisamente todas as necessidades de seu negócio. Para o investidor internacional, oferecemos financiamento, investimento, corretagem, custódia e serviços personalizados. No Bank Hapoalim, o maior banco de Israel, fazemos o possível para adequar nossos serviços às suas necessidades.

GITAM BBDO

Escritório Representante em São Paulo: Rua Sergipe 475 CJ 501, São Paulo C.E.P 01243-912 Tel: (5511) 3661-7811
Fax: (5511) 3661-8083 **Escritório Representante no Rio de Janeiro:** Edifício Torre Rio Sul, Conjunto 2405, Botafogo,
RJ 22290-160, Tel: (5521) 2295-6497, Fax: (5521) 2541-7444 **Escritório Representante em Porto Alegre:**
Av. Carlos Gomes, 651, Conj. 302, Porto Alegre RS 90480-003, Tel: (5551) 3328-8884, Fax: (5551) 3328-9834

 **bank hapoalim**
www.bankhapoalim.co.il

English Resume

In 2003, austerity in the economy

Inflation of 6% a year; unemployment rate of 10.4%, or about 240 thousand jobless; growth of the Gross Domestic Product (GDP) of less than 1% for a total of USD 102.492 billion, and a public deficit of 3.9% of the GDP, with great chances of increasing if drastic changes are not introduced in the economy in 2003, besides profound transformations in the geopolitical situation of the Middle East.

Two factors are the main responsible ones for this situation: the US technology stock exchange (Nasdaq) crisis and the conflict with the Palestinian Authority, which started in October 2000, besides the crisis of the world economy. The Israeli per capita income, which had already attained almost USD 18 thousand in 2000, closed the year at about USD 15,597.

The Israeli economy had been growing at an accelerated pace since the mid 1990's. In 2002, the GDP grew 7.4% and, according to Israeli specialists, if the crisis had not erupted it would have attained 10%. In 2001, a GDP growth of 1.7% already showed the reflexes of the economic situation. The results for 2002-less than 1%-is the confirmation of this trend, which was mirrored also in the reduction of industrial exports that amounted to USD 23,753 billion, including the sector of diamonds. The import of goods was of USD 32,557 billion.

The year 2002 was also a year of domestic problems that lead to the end of the national coalition government formed by the Labour (leftist) and the Likud (rightist) parties, and which lead to anticipated elections in January of this year. In the mid of the debate between the parties was the

issue of the government budget, the need of cuts to reduce the public deficit, the allocation of funds for the social sector and the need of investments.

Expressing his trust in the continuation of technology development in Israel, the CEO of Microsoft, Bill Gates, recently made the following statement: "We'll continue to invest in Israel because the country is very important for the development of our company. I would say it is a vital source for Microsoft". The statement was made during an interview granted to the Israeli newspaper Yediot Aharonot during Comdex, recently held in Las Vegas, United States.

The trust in the potential of Israel's high technology industry and its recovery capacity, in spite of the world economy crisis and the regional political situation, is the reason that is making CAIPERS (California Public Employee's Retirement System), America's largest pension fund, keep its investments in the Israeli risk capital funds (Venture Capital Funds-VCs). According to Clint Harris, Director responsible for the investment policy of the group, the fall of the high-tech sector in Israel that lead many investors to withdraw or reduce their capital is the adequate context to increase the stake in the sector, which has a potential for significant growth. Harris criticised further the Israeli investors who are afraid of keeping their presence, as in the past, with no greater guarantees by the government. For him, he has a clear message: "We are increasing our investments in some Israeli funds, as soon as these start seeking new capitals in the market".

"Não há conexão entre a guerra que Israel está travando e o futuro da tecnologia que está sendo criada. O enorme sucesso de Israel está ligado à excelência de sua população, ao nível e à qualidade da educação que está sendo adquirida nas universidades israelenses e ao conhecimento que os imi-

grantes trazem. Devido a esses fatores, Israel tornou-se um lugar em que as maiores companhias de tecnologia recrutam o brilhantismo do high-tech. Mas, como muitos destes israelenses quiseram permanecer em seu país, tivemos que abrir grandes centros de pesquisa e desenvolvimento em Israel".

A confiança no potencial da indústria de alta tecnologia do país e em sua capacidade de recuperação, apesar da crise na economia mundial e da situação política regional, é a razão que está levando o CAIPERS (California Public Employees' Retirement System), o maior fundo de pensão norte-americano, a manter seus investimentos nos fundos de capitais de risco israelenses (Venture Capital - VC). Segundo Clint Harris, diretor responsável pela política de investimentos do grupo, a queda no setor de high-tech de Israel, que levou muitos investidores a retirarem ou reduzirem o seu capital, é o contexto adequado para aumentar a participação no setor, que possui potencial de crescimento significativo". Harris condenou ainda os investidores israelenses que estão receosos de manter sua presença como no passado sem maiores garantias do governo. Para eles, tem uma mensagem explícita: "Nós vamos aumentar nossos investimentos em alguns fundos israelenses assim que estes iniciarem sua captação de novos capitais junto ao mercado".

Desde 1993, o CAIPERS já investiu cerca de US\$ 25 milhões em seis fundos israelenses - Gemini, Pitango, JVP, Israel Seed, Carmel e Apax Partners. "Se compararmos a atuação dos VC de Israel com a maioria dos norte-americanos, podemos afirmar sem receio de errar que o desempenho dos primeiros foi superior ao dos segundos", ressalta Harris, acrescentando que o CAIPERS pretende investir mais US\$ 25 milhões em seis VC de Israel, além de estar analisando a possibilidade de investir US\$ 20 milhões a US\$ 30 milhões naquele que considerar o melhor VC do país.

Os VC foram muito importantes para o desenvolvimento do setor de tecnologia de ponta em Israel. Em 2002, captaram cerca de US\$ 1,14 bilhão e, desse total, 20% vieram de investidores israelenses. Em relação a 2001, foi registrada uma queda de 43%, quando os fundos conseguiram levantar US\$ 2 bilhões no mercado financeiro.

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

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

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

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

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

- 'Intercâmbio' - Boletim eletrônico mensal informativo das atividades da entidade
- 'Anuário Brasil-Israel, Parcerias e Perspectivas' - Edição bilíngüe, com o panorama das relações entre os dois países
- Cursos, seminários, conferências e almoços-palestra com convidados de renome internacional
- Um auditório com 40 lugares, modernamente equipado, para a realização de apresentações, seminários, cursos e rodadas de negócios



Câmara Brasil-Israel
de Comércio e Indústria

**Your Gateway for
Business in Brazil
and the Middle East**

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

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

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

**The Brasil-Israel Chamber of Commerce
and Industry allocates to you:**

- 'Interchange' - a monthly electronic newsletter informing the activities of the Chamber
- 'Brasil-Israel Year Book, Partnership and Perspectives' - a bilingual providing the outlook of the relationship between the two countries
- Courses, seminars, conferences and lecture-lunches with renowned international guests
- Auditorium with 40 seats, equipped with modern devices for presentations, seminars, speeches and negotiation grounds

Acordo acaba com bitributação



*Segundo Alexander,
esta era uma
antiga reivindicação
do empresariado
israelense ao Brasil*

Os governos brasileiro e israelense assinaram no final de dezembro de 2002 um acordo para o fim da bitributação entre os dois países. O documento, assinado em Brasília, visa evitar que companhias de Israel que estejam atuando no País sejam obrigadas a pagar Imposto de Renda duas vezes; também as empresas que prestam serviços no Brasil não deverão pagar este mesmo imposto em Israel. Segundo o cônsul para Assuntos Econômicos Alon Alexander, este acordo era uma antiga reivindicação das companhias israelenses e sua assinatura será benéfica e, com certeza, terá resultados no incremento do intercâmbio comercial entre os dois países.

Após três anos trabalhando no Brasil e cada vez mais familiarizado com o mercado nacional, Alexander acredita que ainda há muito espaço para que o empresariado israelense aumente sua presença no País, principalmente em quatro segmentos: telecomunicações e tecnologia da informação, tecnologia de segurança, equipamentos médicos e tecnologia para o setor agropecuário. Para reforçar suas palavras, ressalta os vários eventos realizados durante 2002 que

contaram com a participação de companhias israelenses, seja através de seus representantes e subsidiárias locais, seja com a vinda de delegações.

Na área de segurança, por exemplo, o Departamento Econômico de Israel participou com estandes em dois grandes eventos - a Inter-Seg Feira e Congresso, em agosto, em Brasília, que contou com a presença especial de Micki Levy, chefe da Policia de Jerusalém; e da Feira Internacional de Segurança - Exposec, em São Paulo, em novembro. No primeiro evento, além do estande, foi realizado também um seminário sobre Segurança de Informação em conjunto com a Embaixada de Israel e com especialistas de três empresas israelenses do setor, a Avnet, que veio exclusivamente para a feira, a Check Point e a Aladdin, através de seus profissionais sediados no País. Tanto na Inter-Seg quanto na Exposec o estande do Departamento Econômico atuou como vitrina das inovações tecnológicas israelenses, com catálogos e folders das várias companhias que aproveitaram esta oportunidade para divulgar seus produtos.

O setor de agricultura também mereceu atenção especial, com a participação em feiras e a promoção de seminários principalmente no Nordeste, todos em parceria com a Câmara Brasil-Israel de Comércio, Indústria e Turismo do Ceará, criada em abril de 2002. Empresas israelenses do setor agrícola - Aquanor, Haifa Chemicals, Isratec e Naan Dan - Irrigaplan - participaram do estande de Israel na 9ª Semana Internacional da Fruticultura, Floricultura e Agroindústria (Frutal), realizada em setembro, no Centro

BALANÇA COMERCIAL BRASIL-ISRAEL - VALORES EM US\$ FOB
Trade Balance Brazil-Israel - Values in US\$ FOB

ANO Year	EXPORTAÇÃO Export	IMPORTAÇÃO Import	SALDO Total	CORRENTE Current
1998	63.952.523	295.685.058	-231.732.535	359.637.581
1999	72.050.643	240.283.265	-168.232.622	312.333.908
2000	71.064.279	352.175.188	-281.110.909	423.239.467
2001	137.873.515	414.384.039	-276.510.524	552.257.554
2002	109.649.462	334.565.664	-224.916.202	444.215.126

Fonte: SECEX / Source: SECEX



Então ministro de Relações Exteriores Celso Lafer (E), embaixador israelense Daniel Gazit, conselheiro Eitan Sirkis e cônsul econômico Alon Alexander

English Resume

Agreement puts an end to double taxation

The Brazilian and Israeli governments have entered at the end of December an agreement to end double taxation between both countries.

The document executed in Brasília at the end of 2002, is intended to avoid that Israeli companies doing business in Brazil be compelled to pay income tax twice, and at the same time that companies providing services in Brazil are not compelled to pay that same tax in Israel. According to the consul for economic affairs, Alon Alexander, this agreement was an old claim of the Israeli companies and its execution shall be beneficial and certainly will bring incremental results in the commercial exchange between both countries.

After three years working in Brazil and increasingly acquainted with the Brazilian market, Alexander believes that there is still a lot of space for the Israeli businessmen to increase their presence in the country, mainly in four fields: telecommunications and information technology; security technology; medical equipment and farming technology. To reinforce his words he points to the several events held during 2002 which counted on the participation of Israeli companies, whether through the representatives and local subsidiaries, and through visits of delegations.

In the area of security for instance the economy department of Israel took part with stands in two great events – the Inter-Seg fair and congress, in August, 2002, in Brasília, which had the special attendance of the Jerusalem Police Chief, Micki Levy, and the International Security Fair – Exposic, in São Paulo, in November. In the first event, besides the stand, a seminar on security of information was also held in a joint sponsorship with the Embassy of Israel and with specialists of three Israeli companies active in this sector, Avnet, which came only for the fair,

Check Point and Aladdin, through their professionals residing in Brazil

The farming sector also deserved special attention with the participation in fairs and the promotion of seminars, mainly in the Northeastern Region, all of them in partnership with Brazil-Israel Chamber of Commerce, Industry and Tourism of Ceará, created last April. Israeli companies of the farming sector – Aquanor, Haifa Chemicals, Naan, Isratec and Irrigaplan – took part in the Israeli stand at the 9th International Week of Fruit Growing, Flower Growing and Agroindustry – Frutal, held in September at the Edson Queiroz Convention Center, in Fortaleza.

According to Alon, however, the Northeastern Region is a potential market not only for the farming industry, but also for that of telecommunications, which further can count on the receptivity and goodwill by the local state administrations and departments. To illustrate his opinion on the Northeastern Region, Alexander mentions the implementation of Porto Digital, at Recife ntico, State of Pernambuco, where incubators of technological companies and new companies are already active, and this could lead to the formation of joint ventures with Israeli groups, besides of the scientific and technological exchanges, because the Israeli experience in the field of technology incubators is world wide renowned.

Telexpo 2002 – International Telecommunication fair also had the presence of a stand of the Economy Department and catalogs of companies which took this opportunity to make known their products. Still in the field of communication, Alexander visited the FutureCom 2002, in Florianópolis, State of Santa Catarina to exam the needs and trends of the market and the Brazilian companies.

de Convenções Edson Queiroz, em Fortaleza. Além destas, mais duas empresas israelenses – Netafim do Brasil e Polysack do Brasil – também participaram do evento, mostrando a força da tecnologia daquele país no campo.

No estande estavam ainda a Consumar e a Profértil, empresas associadas da Câmara cearense. "Segundo dados oficiais, cerca de 34 mil visitantes passaram pelos estandes, gerando negócios de aproximadamente US\$ 14 milhões em exportação, diante dos US\$ 10 milhões de 2001. Grande parte desses visitantes também passou pelo estande de Israel, com certeza", ressalta Alexander. Durante o evento foi divulgada a Agritech 2003, a maior feira de tecnologia agropecuária de Israel, que acontecerá de 15 a 18 de setembro, em Tel Aviv. "Nosso objetivo é divulgar muito essa mostra aos setores especializados para que sejam formadas missões para visitar a feira, que apresentará também vários seminários", explica o cônsul para Assuntos Econômicos, que completa: "Começamos a atuar no Nordeste ainda em 2001, pois logo pudemos perceber que as possibilidades para o segmento agropecuário são muito grandes, especialmente no referente à fruticultura irrigada e à infra-estrutura para saneamento básico e otimização de recursos hídricos". Sobre esses temas foram realizados dois seminários, um em setembro e outro em dezembro, este último com a participação de empresas israelenses que já estão presentes no desenvolvimento agrícola do Nordeste, entre as quais a Agricur-Milenia, Netafim do Brasil, Aquanor, Polysack, Plastro e Rotem-Amfert Neguev.

Segundo Alexander, no entanto, o

English Resumé

Brazil: number one for israelis

Brazil appears among the favourite customers of one hundred exporters that were inquired by two important Israeli companies. According to the data, Brazil ranks third in the Israelis' exports preference, just behind Russia and China. In Latin America the country ranks first.

The study was made by the Israel Export Institute (IEI) and the Central Statistics Agency (CBS) in the country. According to the figures assessed among the exporters, 30% of

them intend to increase their sales in Brazil.

Russia appears with 40% of the intentions, and China with 35%. Poland appears with 21%, like Mexico, which showed a decrease as compared to the previous years, and Turkey, both with 22%.

In 2001 exports from Israel to Brazil amounted to USD 392 million. Such figure stands for 50% of all exports to Latin America in that year, excluding Mexico, which bought USD 155 million in the same period.

Nordeste é um mercado potencial não apenas para o setor de agricultura, mas também para o de telecomunicações, além de contar com receptividade e boa vontade por parte dos governos e secretarias estaduais locais. Para ilustrar sua opinião sobre o Nordeste, Alexander menciona a implantação do Porto Digital, no Recife Antigo (PE), que já está abrigando incubadoras de empresas de base tecnológica e novas empresas, o que pode levar à formação de joint-ventures com grupos de Israel, além de intercâmbio científico-tecnológico, pois a experiência israelense no segmento de Incubadoras de Tecnologia é internacionalmente reconhecida.

A Telexpo 2002 - Feira Internacional de Telecomunicações também contou com a presença de um estande do Departamento Econômico e com catálogos de empresas que não quiseram deixar passar a oportunidade de divulgar seus produtos. Ainda na área de Telecomunicações, Alexander visitou a FutureCom 2002, em Florianópolis (SC), para analisar as necessidades e tendências do mercado e das empresas nacionais.

Sua agenda de compromissos oficiais incluiu ainda visitas a Curitiba (PR), Porto Alegre (RS), Franca (SP), Campinas (SP), Ribeirão Preto (SP) e Rio de Janeiro (RJ). Para os primeiros meses de 2003, Alexander pretende organizar eventos que divulguem a Agritech e, para isso,

conta com o apoio da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria, em São Paulo, para a realização de atividades conjuntas. "É muito importante que continuemos trabalhando sempre juntos, pois além de não dispersar esforços para atingir o mesmo objetivo, transmitimos ao nosso público-alvo a nossa coesão interna e as nossas metas comuns de mostrar aos empresários do Brasil e de Israel o que os países têm a oferecer e, mais do que isso, o que pode ser feito através de parcerias. Nós temos que desenvolver projetos que agreguem vários segmentos e que estimulem a organização de missões tanto do Brasil para Israel quanto no caminho inverso".

A idéia de fortalecer o Mercosul, defendida em campanha pelo então candidato e atual presidente da República Luis Inácio Lula da Silva, é muito positiva segundo Alexander e, em 2003, ele pretende continuar atuando justamente visando mostrar que esta é uma boa alternativa para aumentar o intercâmbio regional. De acordo com o cônsul, a idéia dos blocos comerciais está trazendo resultados positivos em todo o mundo e, apesar da crise em alguns países do Cone Sul, ainda é viável. Alexander acredita que, por esses motivos, a Câmara Brasil-Israel tem um papel importante a desempenhar mostrando ao empresariado essas possibilidades.

Na América Latina, Brasil é o alvo número um

O Brasil está entre os clientes favoritos de cem exportadores pesquisados por duas importantes entidades de Israel. De acordo com os dados, o Brasil ocupa a terceira posição na preferência dos israelenses para exportação, atrás apenas da Rússia e da China. Na América Latina, o País é o primeiro colocado no ranking.

A pesquisa foi elaborada pelo Instituto de Exportação de Israel (IEI) e pelo Escritório Central de Estatísticas (ECE) do país. Segundo os números apurados entre os exportadores, 30% quer aumentar as vendas no Brasil.

A Rússia aparece com 40% das intenções e a China, com 35%. A Polônia aparece com 21%, a exemplo do México, que decaiu em relação aos anos anteriores, e Turquia, ambos com 22%; Iugoslávia, por sua vez, conta com 8% das preferências dos entrevistados.

Segundo as mesmas pesquisas, no quesito tecnologia, no qual Israel se destaca no mercado internacional, o Brasil lidera o ranking: mais de 86% dos pesquisados disseram não haver obstáculos comerciais em relação ao País. China e Rússia vêm atrás.

As exportações de Israel para o Brasil somaram em 2001 US\$ 392 milhões. O valor representa 50% de todo o montante exportado para a América Latina naquele ano, sem contar o México, que comprou US\$ 155 milhões no mesmo período.

O total das exportações para o México caiu 28% entre 2000 e 2001, ao passo que o do Brasil cresceu 62% no período entre 1999 e o ano passado. Os montantes da América do Sul no comparativo entre o primeiro semestre de 2001 e de 2002 apontam liderança brasileira, com US\$ 115,7 milhões exportados por Israel de um total de US\$ 180,7 milhões.



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

Leumi. O Amanhã, Hoje.

www.leumi.co.il

Escrítórios em São Paulo:

Leumi Representações e Serviços Ltda. Edifício "Os Bandeirantes", Av. Brigadeiro Faria Lima, 2179 conj 81-82, São Paulo. Tel: 55-11-3812-2494, Fax: 55-11-3812-0711, e-mail: blrsp@uol.com.br
Nova York • Zurich • Genebra • Londres • Manchester • Channel Islands • Paris • Toronto • Montreal • Los Angeles • Encino • San Jose • Chicago • Miami • Boca Raton • Fankfurte • Berlin
Luxemburgo • Ilhas Caiman • Montevideo • Punta del Este • Panamá Capital • Buenos Aires • São Paulo • Porto Alegre • Santiago • México D. F. • Caracas • Melbourne • Hong Kong • Johannesburg

לאומי
leumi



Buscando pontos em comum

Os dados indicam que o comércio bilateral entre Brasil e Israel poderia ser muito maior

OBrasil é um dos maiores exportadores de soja do mundo. Israel é consumidor de soja. O Brasil compra no mercado internacional vários tipos de componentes eletrônicos. Uma grande parcela das exportações israelenses é desse tipo de componentes. A conclusão que parece óbvia – de que os dois países são fortes parceiros comerciais – na realidade, não se concretiza. O intercâmbio de mercadorias e serviços entre as duas nações é pouco expressivo. Basta uma análise rápida das pautas comerciais para entender que ambos se beneficiariam bastante com o aprofundamento das relações comerciais. Mas por que, então, alguns dos produtos mais exportados pelo Brasil não chegam a Israel e vice-versa? A hipótese mais provável é a falta de estímulo à elaboração de acordos comerciais.

Segundo o professor do Departamento de Economia da Fundação Getúlio Vargas (FGV), Evaldo Alves, há grande possibilidade de crescimento do intercâmbio entre Brasil e Israel, desde que acordos comerciais sejam efetivamente firmados. Na sua opinião, a causa de as relações não melho-

rarem é puramente econômica. "Por que pagar tarifa para exportar para o Brasil se países da Europa e América do Norte não cobram por isso de Israel?", diz. Alves afirma, ainda, que exatamente por esse motivo o volume do comércio bilateral – cerca de US\$ 500 milhões anuais – não é compatível com os níveis de industrialização e desenvolvimento dos países em questão.

Para o professor da FGV, os esforços por parte de Brasil e Israel para estabelecer parcerias é pequeno, quase inexistente. Ele afirma que o empenho seria mais do que justificável uma vez que um bom acordo beneficiaria vários setores exportadores, tanto brasileiros como israelenses. Ele cita um exemplo: para vender aviões para outros países é necessário importar tecnologia aeroespacial. "Como os israelenses fabricam componentes para essa indústria, contariam com eles para completar nossas aeronaves e pagariam tarifas mais baixas para que os aviões entrassem no mercado de Israel", diz. Outra vantagem de eventuais acordos, segundo Alves, é o fato de que qualquer parceria comercial

Looking for points in common

Brazil is one of the largest soy exporters in the world. Israel is a soy consumer. Brazil buys various types of electronic components from the international market. A large part of Israeli exports consists of this type of component. The conclusion seems obvious – that the two countries are strong trade partners – in reality, this is not the case. The exchange of merchandise and services between the two nations is negligible. A brief analysis of the trade exchanges is sufficient to show that both would benefit substantially from strengthening their trade relations.

According to Edvaldo Alves, professor at the Department of Economics of the Getúlio Vargas Foundation (FGV), there is a large potential for a growth in exchanges between Brazil and Israel, as long as trade agreements can be effectively entered. In his opinion, the sole reason relations have not improved is economic. He argues "Why pay a tariff to export to Brazil if countries in Europe and the USA don't charge Israel for this?". Alves further points out that it is for this reason precisely that the volume of bilateral trade in Brazil – some USD 500 million per year – is not comparable with the levels of industrialisation and development of the countries in question.

To the FGV professor, the efforts on the part of Brazil and Israel to establish partnerships are scarce – almost nonexistent. He assures us the effort would be more than justified, as a good agreement would benefit various export sec-

tors, both Brazilian and Israeli. He quotes an example: in order to sell aircraft to other countries, it is necessary to import aerospace technology. "Because the Israelis manufacture components for that industry, we would depend on them to complete our aircraft, and would pay lower tariffs for the aircraft to enter the Israeli market", he says. Another advantage of eventual agreements, according to Alves, stems from the fact that any commercial partnership that Brazil signed today would have to involve the other four member countries of Mercosur, broadening the market for all.

The consul for economic matters in the Israeli Consulate General, Alon Alexander, confirms that trade relations between Brazil and Israel are deteriorating. He agrees with Alves that "the sooner an agreement that lowers tariffs and favours trade actions is reached, the sooner the profits will roll in". Alexander says that the telecommunications crisis in Brazil – which led large 2001 projects to be abandoned –, significantly affected the exportation of Israeli products to the Brazilian market. The segment represented 33% of exports to Brazil between January and October 2001, and fell to 19% for the same period in 2002.

Meat exports from Brazil to Israel also suffered a drop in 2002, when compared to the first ten months of 2001. From 47% of the total in 2001, down to 35% in 2002. Alexander explains that the deterioration in the performance came as a result of Israel

changing from Brazilian to Uruguayan and Argentinean meat.

The only Israeli industrial sector to have increased its sales to Brazil in 2002 was the chemical industry. In 2001, this represented 51% of exports to Brazil, and preliminary data for 2002 shows that this percentage will reach 62%. "The increase is the result of a growth in Brazilian farming, which proceeded to import more fertilizers, plant protectants and other chemical products used in plantations", says the consul.

Coinciding interests:

Products most imported by Israel: raw materials, followed by capital and consumer goods, fuel and uncut and lapidated diamonds.

Products most exported from Brazil to Israel: meat, portable terminals for mobile phones, fuel oil, frozen orange juice, copper wire and pipes and leather footwear.

Most likely increases: primary sector products such as grain.

Products most imported by Brazil: mechanical, electrical and electronic equipment, organic and inorganic chemicals, manure and fertilizers, as well as motor vehicles and parts, precision and optical instruments, and plastics.

Products most exported from Israel to Brazil: chemicals, fixed mobile phone terminals without power sources, electric and electronic equipment and machines.

Most likely increases: electric and electronic equipment, component.

firmada hoje pelo Brasil teria que envolver os outros países membros do Mercosul, o que ampliaria mercados para todos.

O cônsul de Israel Alon Alexander, concorda com Alves em que "quanto antes for realizado um acordo que baixe tarifas e favoreça ações comerciais, mais rápido virão os lucros". Alexander afirma que a crise de telecomunicações no Brasil – que fez com que projetos grandes de 2001 terminassem – afetou muito as exportações de produtos de Israel para o

mercado brasileiro. O segmento representou 33% das exportações para o Brasil entre janeiro e outubro de 2001 e caiu para 19%, no mesmo período de 2002.

A exportação de carnes do Brasil para Israel, em 2002, também sofreu uma boa queda, se comparada aos dez primeiros meses de 2001. De 47% do total em 2001, para 35% em 2002. Alexander explica que a piora do desempenho aconteceu em razão de Israel ter substituído a carne brasileira pela uruguaia e pela argentina.

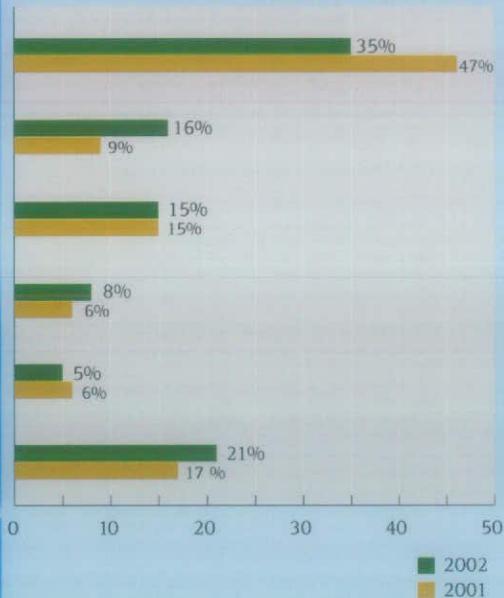
O único setor da indústria israelense que teve incremento de vendas para o Brasil em 2002 foi o químico. Em 2001, ele representou 51% das exportações para o Brasil e para 2002 dados preliminares mostram que essa porcentagem chegará a 62%. "O aumento se deu em razão do crescimento da agricultura brasileira, que passou a importar mais adubos, defensivos e outros produtos químicos utilizados nas plantações", diz o cônsul.

Todos os países da América do Sul, juntos, não representam nem 5% do total das

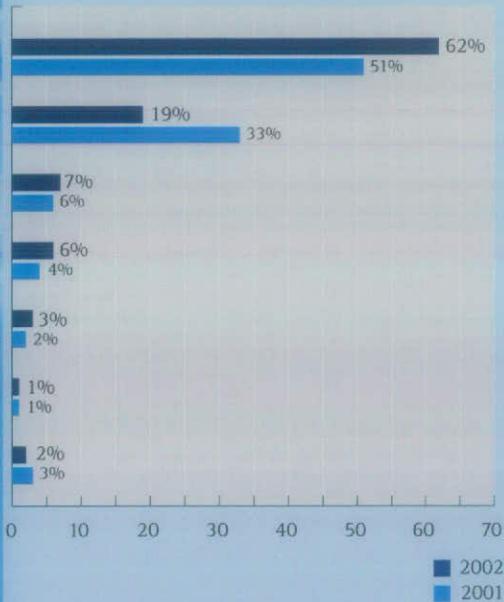
PANORAMA ISRAEL



Exportações brasileiras para Israel Israel imports from Brazil



Importações brasileiras de Israel Israel export to Brazil



importações feitas por Israel. Já no caso das exportações, o continente sul-americano recebe apenas 10% do total das mercadorias que os israelenses vendem.

Apesar dos números, os especialistas afirmam que é importante ter em mente que há muito comércio a se explorar entre os dois países. O professor Alves, da FGV, afirma que a situação melhorará no momento em que os dois países mudarem um pouco a forma de enxergar suas relações comerciais. Para ele, a questão está sendo olhada de uma forma isolada e tópica, postura que não fará com que a pauta de comércio entre ambos melhore. Ele ressalta o valor dos acordos bilaterais, mesmo que isolados, lembrando que Israel já tem relações de livre comércio com a Nafta e a União Européia e também já celebrou acordos bilaterais com diversos países. "Os acordos funcionam a longo prazo, mas compensam, pois as tarifas baixam até chegar a zero", diz.

Interesses cruzados

Produtos mais importados por Israel: matérias-primas, seguidas por bens de capital, de consumo, combustíveis e diamantes brutos e lapidados.

Produtos mais exportados do Brasil para Israel: carnes, terminais portáteis de telefonia celular, óleo combustível, sucos de laranja congelados, fios e tubos de cobre e calçados de couro.

Incrementos mais prováveis: produtos do setor primário, como grãos.

Produtos mais importados pelo Brasil: equipamentos mecânicos, elétricos e eletrônicos, químicos orgânicos e inorgânicos, adubos e fertilizantes, além de veículos automotores e partes, instrumentos de precisão e ótica, e plásticos.

Produtos mais exportados de Israel para o Brasil: químicos, terminais fixos de telefonia celular sem fonte de energia, máquinas e equipamentos elétricos e eletrônicos.

Incrementos mais prováveis: equipamentos elétricos e eletrônicos, componentes.



MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES

Meu caro Presidente,

Brasília, 28 de janeiro de 2003

É com prazer que cumprimento a Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria, na pessoa do seu ilustre Presidente o Doutor Mauro Salles. Agradeço-lhe a oportunidade que me proporciona de estabelecer contato com a comunidade empresarial israelita e transmitir-lhe mensagem de confiança quanto ao futuro das relações entre o Brasil e Israel.

Convido os membros dessa tradicional e respeitável instituição, que há 43 anos promove a aproximação entre empresários brasileiros e israelenses, a que, juntos, renovemos nossos esforços em prol da melhoria das condições de vida dos nossos povos. A existência no Brasil de mais de 150 companhias israelenses dá a medida da importância da Câmara e do espaço que seus membros ocupam no mercado brasileiro.

As relações econômicas bilaterais têm evoluído de maneira consistente. A pauta de importações e exportações vem se diversificando nos últimos anos, mas os produtos brasileiros se ressentem da concorrência por parte dos principais parceiros de Israel, amparados por acordos de livre comércio. Em 2001, o comércio bilateral atingiu US\$ 552 milhões, dos quais US\$ 414 milhões de importações e US\$ 137 milhões de exportações brasileiras.

A participação de Israel no intercâmbio do Brasil com o Oriente Médio passou de 2,5%, em 1990, para 15,7%, em 2001. Considerando que o Brasil é a 10a. economia do mundo e Israel a 31a., com elevado nível científico e tecnológico, há campo para expandir de forma significativa o comércio de bens e serviços, as parcerias econômicas e culturais e a cooperação tecnológica.

Muito me honra representar o Brasil em Israel. Recebi essa missão com entusiasmo e tudo farei para que os nossos países, unidos pelo legado da comunidade judaica no Brasil e pelo papel de Oswaldo Aranha no ato formador do Estado de Israel, colaborem cada vez mais para o bem estar de seus povos.

O exemplo de concórdia e entendimento das comunidades brasileiras de origem judaica e árabe e de suas entidades representativas tem um papel a desempenhar no processo de estabelecimento de uma paz definitiva e duradoura no Oriente Médio, ponto de partida para novo e importante ciclo de prosperidade regional.

As portas da Embaixada estão abertas e estarei sempre pronto a dialogar com a Câmara e apoiar suas iniciativas em favor do relacionamento Brasil-Israel.

Coracialmente.

Sergio Lima

Sergio Eduardo Moreira Lima
Embaixador (nomeado) do Brasil em Israel

Ampliando as exportações agrícolas

A agricultura foi um fator importante no resultado positivo da balança comercial

Nas últimas duas décadas, além de commodities como café, soja e açúcar, o Brasil passou a exportar telefones celulares, automóveis, aviões de médio porte e aço. Conseguiu, portanto, vender mercadorias de valor mais alto. Isso melhorou os resultados da balança comercial do País. Certo? Nem tanto. A questão é uma das grandes contradições da complexa economia brasileira.

Ao vender para o exterior um telefone celular, por exemplo, o País tem que importar uma grande quantidade de componentes. Resultado: para atender aos mercados interno e externo de telefones móveis, cria-se déficit comercial. A

mesma situação ocorre com diversos outros produtos de alto valor agregado. Exatamente por isso não se deve estranhar o fato de que o agronegócio alcançou superávit de US\$ 14,7 bilhões, até setembro de 2002, enquanto o resultado geral da balança comercial brasileira foi positivo em US\$ 8,2 bilhões – uma diferença, para menos, de cerca de US\$ 6,5 bilhões.

O potencial agrícola brasileiro é inquestionável. Trata-se de um dos países com maior quantidade de terras adequadas e clima favorável a diferentes tipos de culturas. Além disso, a mão-de-obra é abundante. O cenário torna o produto agropecuário brasileiro altamente competitivo no exterior. Mais uma vantagem: no segmento agropecuário, são muitas as mercadorias exportadas e poucas as importadas.

A balança comercial brasileira, segundo o produtor Macel Felix Caixeta, presidente da Federação de Agricultura e Pecuária do Estado de Goiás e da Comissão Nacional de Cereais, Fibras e Oleaginosas, mostra que as únicas saídas para o Brasil são a agricultura e a pecuária. Para ele, quando o governo der a devida importância ao setor e propiciar condições de rentabilidade a quem trabalha com a terra, o Brasil poderá "estourar em produção e ser uma grande nação". Ele afirma que as bases da economia de todos os países desenvolvidos estão na agricultura e na pecuária, setores que geram riqueza e emprego.

Para Caixeta, o que está ocorrendo com a cultura de soja no Brasil demonstra a sua teoria. A área de plantio deste grão aumentará de 25% a 30% em 2003, e



tomará conta do País, assim como das exportações. Por isso, ele lembra que o setor precisará de um ótimo representante no novo governo para lutar de igual para igual pela exportação de produtos agropecuários para a Europa e os Estados Unidos. Segundo ele, haverá disputa no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC), já que vários países desenvolvidos concedem subsídios aos seus produtores agrícolas.

Mesmo nestas condições, o agronegócio brasileiro mostra a que veio, já que, em desvantagem, consegue superávits comerciais expressivos. O complexo soja, as carnes, papel e celulose, açúcar e álcool, calçados e couro, madeiras, café, têxteis, fumo e suco de laranja foram algumas das mercadorias mais exportadas pelo Brasil em 2002. Caixeta diz que o País tem uma das melhores carnes produzidas a pasto – originária do gado que não come suplementação de ração de origem animal – e que foram erradicadas doenças que prejudicavam as exportações, como a febre aftosa. "Nosso setor de suínos também começa a se estabelecer no mercado mundial, como já ocorreu com o frango", lembra.

O Brasil começou, há pouco, a explorar um caminho intermediário – entre as exportações de commodities e de produtos de alto conteúdo tecnológico. O segredo, segundo Amilcar Gramacho, então diretor do Departamento de Comercialização do Ministério da Agricultura, está em aumentar o valor das exportações agrícolas, diferenciando os produtos nacionais. "Nesse caso, o caminho das pedras é investir na fase de plantio, em que o Brasil detém vasto conhecimento biotecnológico". As vantagens brasileiras são confirmadas pelo então diretor executivo da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa), José Roberto Rodrigues Peres. Ele também dá o exemplo da soja que, até o final dos anos 1970, só era plantada no sul do Brasil, pois as sementes que vinham dos Estados Unidos adaptavam-se somente a regiões com a mesma latitude norte-americana.

Expanding agricultural exports

In the last two decades, aside from commodities such as coffee, soy and sugar, Brazil has gone on to export mobile phones, automobiles, medium-sized aircraft and steel. It succeeded, therefore, in selling merchandise of much higher value. This improved the results of the country's balance. Correct? Not quite. The issue is one of the greatest contradictions in the complex Brazilian economy.

When selling a mobile phone overseas, for example, the country has to import a large quantity of components. Result: in order to supply both the domestic and the Foreign market, a commercial deficit is created. The situation repeats itself with various other products of high added value. It is precisely for this reason that one should not wonder at the fact that agribusiness reached a surplus of USD 14.7 billion, up to September 2002, while the result of the general trade balance in Brazil was a surplus of USD 8.2 billion – a difference of at least USD 6.5 billion.

The Brazilian trade balance, according to the producer Maclé Felix Caixeta, president of the Agriculture and Cattle Raising Federation of the State of Goiás and the National Cereal, Fibres and Oleaginous Committee, shows that the only ways out for Brazil are agriculture and cattle raising. To Caixeta, the case of the soy harvests in Brazil supports his theory. The planted area of this grain will increase from 25% to 30%, in 2003, and will supply the country, as well as exports.

The soy, meat, paper and cellulose, sugar and alcohol, footwear and leather, wood, coffee, textile, tobacco and orange juice, were some of the merchandises most exported by Brazil in 2002. Caixeta points out the country has some of the best pasture-grown meat – originating from livestock that does not eat

additional rations of animal origin – and that illnesses that harmed exports, such as foot and mouth, were eradicated.

Brazil began, not long ago, to explore an intermediate path – between the export of commodities and that of products with high technology content. The secret, according to Amilcar Gramacho, director of the Department for Commerce of the Ministry of Agriculture, is in increasing the value of agricultural exports, differentiating the national products. "In that case, the way is to invest in the planting stage, in which Brazil has vast biotechnological knowledge."

The Brazilian advantages are confirmed by the executive director of the Brazilian Farming and Cattle Raising Research Company (Embrapa), José Roberto Rodrigues Peres. According to him, Embrapa has developed varieties of cultivations adaptable to the "cerrado" (large areas of open pastures with patches of stunted vegetation), has eliminated toxic aluminium in the region and has carried out the biological fixation of nitrogen in the soil. Gramacho, from the Ministry of Agriculture, also reminds us that Brazilian meat is, at present, very well accepted in the world, due to the quality of its productive system and the sanitary control carried out by its breeders. The leather footwear, a by-product of cattle raising, according to the director at the Ministry, also has a good chance of advancing in the international markets. "The only reason the textile industry, an important agroindustrial sector, doesn't still export is due to the barriers imposed upon the product", he says. Fruit growing and fishing have also increased their exports, mainly due to the technology applied in their production.

A Embrapa, segundo ele, desenvolveu variedades da cultura adaptáveis às áreas de cerrado, eliminou o alumínio tóxico da região e fez a fixação biológica de nitrogênio no solo. As pesquisas da empresa viabilizaram o cultivo da soja

por todo o País, diminuíram a poluição do ambiente, erradicaram pragas e doenças e melhoraram geneticamente as culturas. "A Embrapa já desenvolveu mais de 390 cultivares de soja", conta.

Gramacho também lembra que a



carne brasileira é, atualmente, muito bem aceita em todo o mundo, em razão da qualidade do sistema produtivo e do controle sanitário feito pelos criadores. Para ele, além da soja e da carne, o açúcar, bruto ou refinado, são produtos altamente exportáveis. "Somos o maior produtor mundial de açúcar, os mais eficientes em produtividade e temos o menor custo de produção", afirma. Ele diz ainda que os setores têm procurado projetos de apoio à promoção dos produtos no exterior, a fim de emplacá-los lá fora. Gramacho afirma também que a carne, por exemplo, já tem boa aceitação em razão da imagem construída ao longo dos anos. "Precisamos agora trabalhar melhor o nosso café", diz.

Os calçados de couro, subprodutos da pecuária, de acordo com o diretor do Ministério, também têm grandes chances de

avançar nos mercados internacionais. Para ele, "a indústria têxtil, setor agroindustrial importante, só não exporta mais devido às barreiras impostas ao produto". A fruticultura e a pesca também têm aumentado suas exportações, principalmente por causa da tecnologia empregada na produção. "Somos os maiores produtores de soja, cana, café e algodão e já temos as melhores tecnologias; resta agora que o mercado se abra ao produto brasileiro, em uma concorrência leal", disse.

O produtor Macel Caixeta reforça a necessidade de engajamento governa-

mental na luta pelas exportações agropecuárias brasileiras. Ele afirma que produtividade e tecnologia já firmaram o Brasil no mercado mundial do agronegócio. A partir de agora, basta lutar por mais incentivos governamentais – principalmente numa época de entrada de novos governantes – e pela supressão dos subsídios agrícolas dados aos países desenvolvidos, que deixam a concorrência totalmente desigual. "O campo está aberto, é só esperar que o governo dê estímulos porque, afinal, é da terra que sai a riqueza", conclui.

EXPORTAÇÕES DOS PRINCIPAIS GRUPOS AGROPECUÁRIOS

Exports of the main farming and cattle raising complexes

ANO Year	SOJA ¹⁾ Soy	CACAU ²⁾ Cocoa	CAFÉ ³⁾ Coffee	AÇÚCAR ⁴⁾ Sugar	SUCO DE LARANJA <i>Orange juice</i>	CARNES ⁵⁾ Meats	FUMO EM FOLHAS <i>Tobacco leaves</i>
1985	2.544	770	2.607	364	752	847	438
1986	1.640	626	2.347	381	682	679	395
1987	2.325	582	2.185	325	831	728	416
1988	3.046	514	2.222	345	1.144	967	523
1989	3.647	330	1.781	306	1.019	669	525
1990	2.854	336	1.253	512	1.468	625	566
1991	2.031	266	1.479	398	900	892	681
1992	2.696	248	1.112	541	1.046	1.224	804
1993	3.074	254	1.282	773	826	1.333	697
1994	4.135	281	2.558	983	985	1.334	694
1995	4.974	117	2.614	912	645	1.245	937
1996	5.113	162	1.506	1.208	1.013	1.159	1.453
1997	5.729	116	3.094	1.770	1.003	1.563	1.091
1998	4.755	140	2.576	1.941	1.262	1.598	940
1999	3.784	95	2.441	1.911	1.235	1.933	893
2000	4.197	101	1.761	1.199	1.019	1.917	813
2001	5.296	94	1.393	2.286	812	2.869	921
2002*	530	16,3	254	343	197	702	96

1 - Inclui grão, farelo, óleo bruto e refinado; 2 - Inclui amêndoas, manteiga, licor e torta; 3 - Inclui café solúvel; 4 - Inclui açúcar cristal, refinado e demerara; 5 - Inclui carnes, miúdos e conservas de bovinos, suínos e aves. Até abril, atualizado em 15/05/2002.

1 - Includes grain, bran, raw and refined oil; 2 - Includes almonds, butter, liquor and cake; 3 - Includes soluble coffee; 4 - Includes granulated, refined and demerara sugar; 5 - Includes bovine, swine and poultry tinned, minced and meat. Up to April. Updated on 15/05/2002

Fonte: SECEX/MDIC - Secretaria de Comércio Exterior/ Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio.
Source: SECEX/MDIC - Department of Foreign Commerce/Ministry for Development, Industry and Commerce



Makhteshim-Agan Industries (MAI) Milenia e Agricur

Uma união para vencer

Uma das maiores companhias agroquímicas do mundo produzindo principalmente herbicidas, fungicidas, inseticidas, especialidades químicas, optical brighteners (branqueadores químicos), biotecnologia, Lycopene, matéria prima para indústria farmacêutica, vitaminas, minerais, aromas e substâncias naturais em mais de cem países.

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

Milenia e Agricur disponibilizam ao homem do campo o que há de mais avançado para a proteção de suas culturas com modernos equipamentos, espírito de equipe, respeito ao meio ambiente e responsabilidade social.



Milenia Agro Ciências S.A.
Rua Pedro Antonio de Souza, 400
86031.610 - Londrina - PR
Tel.: (55 43) 3371.9000 Fax: (55 43) 3371.9011
e-mail: milenia@milenia.com.br



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

Incentivos, sim. Subsídios, não.

O Brasil está lutando contra os subsídios vigentes na Europa e nos Estados Unidos

Em outubro de 2002 o Brasil entrou com queixas na Organização Mundial do Comércio (OMC) contra a União Europeia e os Estados Unidos ao mesmo tempo. É a primeira vez que um país em desenvolvimento enfrenta, no âmbito da Organização, as duas maiores forças econômicas do planeta simultaneamente. O motivo para esse ato, considerado por alguns diplomatas como suicida, é que, segundo a diplomacia brasileira, os governos europeu e norte-americano subsidiam fortemente suas agriculturas. Perdem os países exportadores de commodities que não conseguem competir no mercado internacional.

Os europeus alegam que a questão agrícola vai muito além do comércio. O discurso é de que a terra tem uma função social. Por isso eles afirmam que não subsidiam, apenas financiam a fixação do homem no campo. A discussão promete, principalmente no que diz respeito à definição do que é ou não subsídio. O julgamento das reclamações brasileiras ocorrerá, provavelmente, em 2003 e, certamente, pautará todas as decisões futuras a respeito do tema.

Enquanto isso, os membros da União Europeia têm a permissão de gastar mais de US\$ 60 bilhões ao ano, subsidiando seus produtores agrícolas. Outra referência é a Farm Bill - lei agrícola norte-americana assinada em maio de 2002 pelo presidente George W. Bush. Esta destina US\$ 200 bilhões para subsídios nos próximos dez anos.

No caso brasileiro, os subsídios são proibidos por lei. Além disso, o montante de dinheiro investido pelo Governo na melhoria da produtividade é muito menor do que dos europeus, mas vem aumentando. De acordo com dados do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, o investimento previsto a ser aplicado no segmento para a safra 2002/2003 - que compreende o período de 1º de julho de 2002 a 30 de junho de 2003 - é de R\$ 26 bilhões; 26% a mais do que na safra anterior. A expectativa é de que R\$ 4,2 bilhões do total financiem a agricultura familiar e R\$ 21,8 bilhões a empresarial.

Segundo o então coordenador geral de análises econômicas da Secretaria de Política Agrícola do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, Wilson Vaz de Araújo, a programação de recursos para a atual safra privilegia alguns planos agrícolas e pecuários. Um exemplo é o Moderfrota - de modernização da frota de tratores, implementos e colheitadeiras. De acordo com Araújo, um exemplo de sucesso. O Moderfrota foi lançado em janeiro de 2000 e previa a aplicação de R\$ 1,6 bilhão entre 2000 e 2001. "Mas o sucesso foi tamanho que em três anos foram aplicados R\$ 4,14 bilhões", diz. Mais: hoje o produtor consegue se programar a médio e longo prazo, pois o programa empresta a juros fixos, o que não ocorria antes.

O sucesso do Moderfrota, segundo Araújo, pode ser visto nas lavouras brasileiras. "A frota era muito antiga", afirma. "Quando o programa começou a idade média das máquinas era de 18 anos, ou seja, havia uma enorme demanda reprimida". Para ele, o programa deve





OFERTA E DEMANDA DE PRODUTOS SELECIONADOS – BRASIL (Mil Toneladas)
Supply and demand of selected products – Brazil (Thousand Tonnes)

PRODUTOS <i>Products</i>	ANO/SAFRA <i>Year/harvest</i>	ESTOQUE INIC. <i>Initial stock</i>	PROD. <i>Production</i>	IMPORT. <i>Import</i>	CONSUMO <i>Consumption</i>	EXPORT. <i>Export</i>	ESTOQUE <i>Final stock</i>
ALGODÃO EM PLUMA <i>Raw cotton</i>	2000/01	168,2	938,8	81,3	865,0	147,3	147,3
	2001/02	176,0	763,7	110,5	830,0	100,0	120,2
ARROZ EM CASCA <i>Rice skin</i>	2000/01	1.982,3	10.386,0	1.059,3	11.700,0	32,5	1.695,1
	2001/02	1.695,1	10.656,1	850,0	11.700,0	200,0	1.301,2
FEIJÃO <i>Beans</i>	2000/01	420,5	2.587,1	128,9	2.800,0	2,0	334,5
	2001/02	334,5	3.178,4	100,0	2.900,0	2,0	710,9
MILHO <i>Maize</i>	2000/01	3.534,8	42.289,3	548,1	36.235,5	5.917,8	4.218,9
	2001/02	4.218,9	35.739,2	600,0	36.000,0	1.500,0	3.058,1
SOJA FARELO <i>Soy bran</i>	2000/01	388,2	17.700,0	218,7	7.200,0	10.800,0	306,9
	2001/02	306,9	18.565,0	200,0	7.600,0	11.000,0	471,9
SOJA GRÃO <i>Soy grain</i>	2000/01	2.562,0	38.431,8	850,0	24.303,0	15.676,0	1.864,8
	2001/02	1.864,8	41.906,9	650,0	25.000,0	17.200,0	2.221,7
SOJA ÓLEO <i>Soy oil</i>	2000/01	398,9	4.218,0	70,0	2.950,0	1.350,0	386,9
	2001/02	238,4	4.465,0	50,0	3.020,0	1.550,0	183,4
TRIGO <i>Wheat</i>	2000/01	130,0	3.194,2	7.200,0	10.100,0	0,0	424,2
	2001/02	424,2	3.879,3	6.750,0	10.300,0	0,0	753,5

Obs: O estoque inicial de trigo é computado em 1º de agosto de cada ano. Os demais produtos são computados em 1º de fevereiro. (Atualizado em 10/09/02)
Remark: The initial wheat stock is calculated on August 1º each year. The remaining products are calculated on February 1º (Updated on September 10, 2002)

Fonte: CONAB - Companhia Nacional de Abastecimento / Source: Conab



Israel Discount Bank Ltd.

Escritório de Representação no Brasil

SEDE SÃO PAULO
 Rua Helena, 260 - 10º andar
 Vila Olímpia
 Telefone 55 11 3044.1644

English Resume

Incentives yes. Subsidies no

In October 2002, Brazil filed a complaint to the World Trade Organisation (WTO) against the European Union and the United States at the same time. It is the first time a developing country has challenged, within the Organisation, the two most powerful economic forces in the world simultaneously. The reason for this act, according to Brazilian diplomacy, is that the European and American governments strongly subsidise their agriculture.

In the case of Brazil, subsidies are forbidden by law. Further, the amount of money invested by the government into improving productivity is far below the European, but is increasing. According to data from the Ministry of Farming and Supply, the investment forecast to be applied to the segment for the 2002/2003 harvest – which accounts for the period from July 1, 2002 to June 30, 2003 – is R\$ 26 billion – 26% higher than in the previous harvest. It is expected that R\$ 4.2 billion of the total finance family farming and R\$ 21.8 billion the business agriculture.

According to the general coordinator of economic analyses of the Department of Agricultural Policies at the Ministry of Farming and Supply, Wilson Vaz de Araújo, the programme of resources for the current harvest favours some agricultural and cattle raising plans. One example is Moderfrota –

for the modernisation of its tractor fleet, apparel and harvesters. Moderfrota was launched in January 2000 and was forecast to apply R\$ 1.6 billion between 2000 and 2001. "But the success was such that R\$ 4.14 billion was applied in three years", he says. Another priority plan for the government is the National Programme for the Recovery of Degraded Pastures (Propasto).

Araújo, of the Ministry of Farming, confirms that the programme – launched in the 2000/2001 harvests – received R\$ 400 million in two years. Investment operations geared to irrigated agriculture, fruit growing, dairy cattle, fish production, shrimps and molluscs, as well as the recovery of pastures, total, in this harvest, R\$ 2.93 billion. The Programme of Support as the Modernisation of co-operativist Agribusiness (Prodecoop) was granted R\$ 250 million.

A programme for the commercial planting of Forests (Propflor) was also created – with an estimated budget of R\$ 60 million – so that Brazil does not need to become a wood importer and the producers can reorganise their reserves. If the agricultural credit has grown, then so have the requirements of banks for collateral. There are also ancillary challenges to be overcome in the Brazilian agricultural policy.

continuar por três ou quatro anos, até que a frota seja totalmente renovada.

O chefe do Departamento Econômico da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), Getúlio Pernambuco, concorda. Ele diz que o programa agrada realmente a todos, pois os pequenos produtores, com renda bruta anual menor que R\$ 250 mil, pagam juros de 8,75% ao ano e financiam 100% do bem. "Já produtores com renda bruta acima de R\$ 250 mil, têm taxa de 10,75% e podem financiar 90% do bem", diz.

Outro plano prioritário para o Governo é o Programa Nacional de Recuperação de Pastagens Degradadas

(Propasto). Araújo, do Ministério da Agricultura, afirma que o programa – lançado na safra 2000/2001 – recebeu R\$ 400 milhões em dois anos. "Com a iniciativa, pretende-se melhorar os índices de produtividade das pastagens, sobretudo no cerrado", completa.

Operações de investimentos voltados para agricultura irrigada, fruticultura, pecuária leiteira, produção de peixes, camarões e moluscos, além da própria recuperação de pastagens, somam, nesta safra, R\$ 2,93 bilhões. O Programa de Apoio à Modernização do Agronegócio Cooperativista (Prodecoop) conta com R\$ 250 milhões. Este programa tem taxa de

juros de 10,75% ao ano para custear estruturas de industrialização, beneficiamento e comercialização de produtos agrícolas. "Tudo para conseguir maior agregação de valor", diz Araújo.

Um Programa de Plantio Comercial de Florestas (Propflor) também foi criado – com verba estimada de R\$ 60 milhões – a fim de que o Brasil não precise se tornar importador de madeira e os produtores possam recompor as reservas. Pernambuco, da CNA, afirma que há muito tempo não se fazia um plano como este. Segundo ele, "o Propflor prevê a possibilidade de complementação de renda para que o produtor não derrube a floresta sem replantá-la".

O seguro rural da atividade agrícola – hoje realizado por poucas seguradoras – também está entre as preocupações do Governo. Exatamente por isso, um projeto de lei foi elaborado pelo Poder Executivo para que o Ministério da Agricultura possa subvencionar o prêmio do seguro rural. "Com esta garantia, mais culturas poderão ser seguradas, outras regiões passarão a contar com o serviço e ainda haverá possibilidade de redução do custo", lembra.

Se o crédito agrícola cresceu, aumentaram também as exigências dos bancos por garantias reais. Isso, segundo Pernambuco, é um dos grandes problemas enfrentados pelo agricultor brasileiro. Segundo ele, muitos dos programas de investimentos do governo não avançam porque os bancos não consideram interessante financiar a prazos longos com taxas de juros pré-fixadas. "O que a instituição financeira faz é negar a operação, alegando que o programa não existe", diz.

Há também obstáculos tributários a serem superados na política agrícola brasileira. Pernambuco lembra que, se a minirreforma tributária proposta pelo Governo entrar em vigor do jeito que está, será uma tragédia para o setor agropecuário nacional. O dispositivo prevê a retenção do imposto de renda quando o produtor entrega a matéria-prima à indústria.



CRIADOR DE AUTOMÓVEIS

RENAULT

A Renault tem um utilitário para cada utilidade.



LOWE TTL



Para conhecer a linha de utilitários Renault, ligue e agende uma visita.

A Renault sempre está atenta às exigências do mercado de veículos utilitários. Tanto que na Europa é líder nesse segmento. E no Brasil, já abriu caminho para esse sucesso. Seu mais recente lançamento, o Renault Master, fabricado aqui, veio suprir a necessidade de um veículo de carga que ofereça segurança, conforto, economia e funcionalidade. E não é só isso. Ao optar por um utilitário Renault, você também ganha a estrutura de uma empresa sólida, com mais de 180 concessionárias no Brasil, equipe especializada em frota, preços de peças e mão-de-obra competitivos. Tudo isso faz dos utilitários Renault uma referência de peso no transporte de cargas.

Informações Renault: 0800 55 5615

www.renault.com.br



Renault Master. Fabricado no Brasil.

Serviços diferenciados Renault.



› Renault Assistance com socorro gratuito 24 horas, por 2 anos, em todo o Brasil e no Mercosul.*



› Garantia contratual de 1 ano e garantia anticorrosão de 6 anos.



› Revisão Preço Fechado. Serviços de manutenção a custos competitivos.**



› Segurança e estrutura no pós-venda com serviços diferenciados e sob medida.

Apostando no Nordeste

Com um orçamento de R\$ 3 bilhões, o Banco do Nordeste fomenta o desenvolvimento

Sol e mar azul, coqueiros e quilômetros de areias brancas. Esta é a imagem que as agências costumam usar para divulgar o Nordeste para os turistas do Brasil e do exterior. No entanto, o Nordeste – com cerca de 48 milhões de habitantes –, não é apenas esta paisagem. Ao lado das imagens de praias paradisíacas e de áreas desoladas pela seca que tradicionalmente atinge os Estados nordestinos, florescem os principais pólos agrícolas brasileiros voltados à exportação e empreendimentos que, além de melhorarem a economia e a qualidade de vida da população, estão literalmente mudando a cara do Nordeste e escrevendo um novo capítulo da história regional.

Um dos principais responsáveis por esse processo de mudança é o Banco do Nordeste. Criado há 50 anos para ser uma ferramenta fomentadora do desenvolvimento da região, o Banco é mais do que uma instituição financeira que concede crédito ao setor produtivo. Ao longo de cinco décadas e em função dos desafios e das necessidades dos estados do Nordeste, passou a ser um elemento

essencial de transformação, impulsionando o desenvolvimento sustentável através tanto do suprimento de recursos financeiros quanto do suporte para a capacitação técnica dos empreendimentos locais e da inovação tecnológica em diversos segmentos.

A semente que levou à criação do Banco do Nordeste foi lançada durante uma visita feita à região, em 1951, pelo então ministro da Fazenda Horácio Lafer. Seu objetivo como representante do governo era observar os efeitos da seca que se abatia sobre o Nordeste. Imediatamente Lafer percebeu que o problema do subdesenvolvimento nordestino era de natureza estrutural, agravando-se naturalmente nos anos de crise climática. Para resolvê-lo, era preciso adotar medidas de caráter duradouro, capazes de transformar a região, fortalecendo a economia e favorecendo sua auto-sustentação, o que só poderia acontecer através da instituição de uma política de financiamento constante.

Assim, dentro deste princípio, nasceu, em 19 de julho de 1952, o Banco do Nordeste e, como extensão desta estratégia, em 1959, a Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste (Sudene). Documentos oficiais dos anos 1960 indicam que se iniciava uma nova fase da política governamental. Esta foi chamada de "nova era" pelo economista norte-americano Stefan Robock, que acompanhou a implantação do Banco como consultor das Nações Unidas. Segundo ele, "a criação de um banco regional de desenvolvimento foi o marco inicial da aceitação, por parte do governo, da solução econômica como política federal para o Nordeste". Desde então, o Banco encontrou um vasto campo para atuar e atualmente extrapola o Nordeste e o norte de Minas Gerais, abrangendo também o Vale do Jequitinhonha e o norte do Espírito Santo.

Sede do Banco do Nordeste



Betting on the Northeast

Sea and blue sky, coconut trees and miles of white sand. This is the image that tourist agencies use to promote the Northeast for tourists in Brazil and abroad. The Northeast, with a population of about 48 million people, is not just this landscape. Near the view of those heavenly beaches and the areas uninhabited because of the drought that usually affects the states of the Northeast, flourish the main Brazilian agricultural areas aimed at exports and also other products that, besides improving the economy and the quality of life of the population, are literally changing the face of the Northeast and writing a new chapter in the history of the region.

Banco do Nordeste is one of the main institutions responsible for this change. Opened in 1952 to stimulate the development of the region, it has now become more than just a financial institution which only grants credit to the productive sector. During five decades and because of the challenges and requirements of the states of the Northeast, it became an essential element of transformation, propelling sustainable development through the supply of financial resources as well as the support for technical capacitation of local enterprises and technological innovation in several segments.

According to Teobaldo Leal, manager of the institution, since it was opened, the bank has dedicated itself to diminishing the gap which exists between the Northeast and the rest of Brazil, because "a developed Northeast, integrated with the national community as partner of other regions, is the only way to have the north-eastern entrepreneur improve his levels of quality of life and progress. More important, it has him improve his living conditions in order to stay in his own land without having to seek alternatives in other states, especially in the South and the Southeast".

To Leal, the bank has had decisive par-

icipation in the changes taken place in the region in the last five decades in which the Northeast changed significantly, undergoing a fast urbanisation, the beginning of the industrialisation process and its economic structure diversification. "The regional productive infrastructure has been modernised and agriculture, which was the economic base in the past, has given way to goods and services as elements which make up the GDP (Gross Domestic Product). The physical and social infrastructure was extended, voluminous investments were made in roads, electricity, telecommunications and irrigation. Although there are still big social and economic differences, the Northeast has reached new levels of growth, showing that it is capable of facing the challenges and that, far from being a problem, the Northeast is the solution. Nevertheless, in order to do that it was necessary to have guidelines, financing and, especially, capacity to realise the alterations in the demands and priorities of the region and improve conditions to meet them".

So, if until the mid-90's Banco do Nordeste gave priority to large scale clients and projects, from 1995 it changed its strategy, seeking to define who its client really was, how it could improve its performance and, especially, how to survive as a company. Thenceforth, the institution faced a process of operating structure reduction, becoming more diligent; small and medium-sized companies of the agricultural and industrial sectors were added to its client portfolio, that is to say, microentrepreneurs, better allocating the resources and providing follow-up in credit application.

Banco do Nordeste has an annual budget of around US\$ 3 billion, comprised of resources derived from several sources, among which are the North-eastern Financing Fund, Worker Support Fund, BNDS, Interamerican Bank, World Bank and also from countries such as Germany and Japan. The institution also counts on part-

ners from different spheres, including the Ministries, organisations such as Embrapa (Agricultural Research Brazilian Company), Sebrae (Support for Micro and Medium-sized Companies) and others. With 170 branches, Banco do Nordeste provides currently services in 1938 cities.

The bank also developed and consolidated the widest tourism programme in Brazil, Prodetur, having already invested more than US\$ 80 million in infrastructure; in addition to a larger share in hotels of all categories, resorts, inns, restaurants, lancheonettes and others. In 1996, Banco do Nordeste started to set up the Centers of Integrated Development which, according to Leal, are one of the best alternatives to keep men in their land and also draw new investments, especially for activities like irrigated fruit ranch, grain crops, citrus crops in dry soil, dairy cattle raising and rural tourism.

Twelve areas were selected in all the north-eastern states, northern Minas Gerais and northern Espírito Santo in partnership with the Advance Brazil Programme, of the Federal Government, and through the Ministry of Planning and Budget. "They all aim to strengthen the agricultural-nourishment chains of the Northeast", explains Leal. The programme Centers of Integrated Development is based on local leaderships and owns a system of flexible, transparent, unified management which makes the implementation of the action faster.

In addition to the projects of the centers, the Bank supports other programmes of vocational productive chains, with emphasis on the Apiculture Development Programme which aims to strengthen the regional apiculture in the region and introduce the Brazilian product in the European market. Around R\$ 93 million was invested in apiculture, with the contract of 4,351 financing deals for all the apiculture area, generating around 26,000 direct jobs.

PÓLOS DE DESENVOLVIMENTO INTEGRADO (MAPA)

Integrated development poles (Map)

Segundo Teobaldo Leal, gerente da instituição, desde a sua criação o Banco tem se dedicado a diminuir cada vez mais o hiato existente entre o Nordeste e o restante do Brasil, pois "um Nordeste desenvolvido, integrado à comunidade nacional como parceiro das demais regiões é o único caminho capaz de conduzir o empreendedor nordestino à obtenção de elevados níveis de qualidade de vida e progresso. E, o mais importante, criando condições para a melhoria da competitividade da economia regional e sua crescente integração com outras regiões do País".

Para Leal, o Banco vem tendo participação importante nas transformações ocorridas na região nas últimas cinco décadas, nas quais o Nordeste mudou de forma significativa, experimentando uma urbanização acelerada, o início do processo de industrialização e a diversificação de sua estrutura econômica. "A estrutura produtiva regional se modernizou e a agricultura, principal base econômica do passado, cedeu terreno para a indústria e os serviços na composição do PIB (Produto Interno Bruto). A infraestrutura física e social foi ampliada, vultosos investimentos foram realizados em estradas, energia elétrica, telecomunicações e irrigação. Embora ainda haja grandes diferenças econômicas e sociais, o Nordeste galgou novos patamares de crescimento, mostrando que é capaz de enfrentar os desafios e que, longe de ser problema, o Nordeste é solução. Para isso, foi preciso ter diretrizes, financiamentos e, principalmente, capacidade de perceber a alteração nas demandas e prioridades da região e criar as condições para atendê-las."

Assim, se até meados dos anos 1990 o Banco do Nordeste atuava de acordo com um modelo tradicional de banco público, a partir de 1995 passou por mudança de estratégia, procurando definir quem era de fato o seu cliente, como poderia incrementar sua atuação e, principalmente, como sobreviver como empresa. A partir daí, a instituição enfrentou um processo de redução de sua estrutura operacional, tornando-a mais dinâmi-

Sul do Maranhão (MA)

Área: 48.696,4 km²
População: 136.691 habitantes
Eixo econômico: produção de grãos

Uruçuí/Gurguéia (PI)

Área: 66.117,4 km²
População: 158.834 habitantes
Eixo econômico: produção de grãos em sequeiro e agricultura irrigada

Baixo Jaguaribe (CE)

Área: 10.033 km²
População: 322.770 habitantes
Eixo econômico: agricultura irrigada, fruticultura e grãos

Assu/Mossoró (RN)

Área: 8.074,4 km²
População: 339.935 habitantes
Eixo econômico: fruticultura e olericultura irrigada

Alto Piranhas (PB)

Área: 4.063,7 km²
População: 192.753 habitantes
Eixo econômico: agricultura irrigada

Cariri Cearense (CE)

Área: 6.369,2 km²
População: 519.081 habitantes
Eixo econômico: agricultura irrigada e turismo religioso e ecológico

Petrolina(PE)/Juazeiro(BA)

Área: 34.088 km²
População: 518.143 habitantes
Eixo econômico: fruticultura e olericultura irrigadas

Sul de Sergipe (SE)

Área: 8.378 km²
População: 390.573 habitantes
Eixo econômico: citricultura

Bacia Leiteira de Alagoas (AL)

Área: 4.412,3 km²
População: 279.818 habitantes
Eixo econômico: pecuária leiteira

Noroeste do Espírito Santo (ES)

Área: 10.582 km²
População: 365.747 habitantes
Eixo econômico: cafeicultura

Oeste Baiano (BA)

Área: 46.255 km²
População: 255.438 habitantes
Eixo econômico: produção de grãos

Norte de Minas (MG)

Área: 12.253 km²
População: 160.123 habitantes
Eixo econômico: fruticultura irrigada

South of Maranhão State (MA)

Area: 48,696.4 km²
Population: 136,691 people
Economic Axis: Production of grain

Uruçuí/ Gurguéia (PI)

Area: 66,117.4 km²
Population: 158,834 people
Economic Axis: production of grain on dry land and irrigated farming

Baixo Jaguaribe (CE)

Area: 10,033 km²
Population: 322,770 people
Economic Axis: irrigated farming, fruit growing and grain

Assu/ Mossoro (RN)

Area: 8,074.4 km²
Population: 339,935 people
Economic Axis: fruit growing and irrigated oil agriculture

Alto Piranhas (PB)

Area: 4,063.7 km²
Population: 192,753 people
Economic Axis: irrigated farming

Cariri Cearense (CE)

Area: 6,369.2 km²
Population: 519,081 people
Economic Axis: irrigated farming and religious and ecological tourism

Petrolina (PE)/ Juazeiro (BA)

Area: 34,088 km²
Population: 518,143 people
Economic Axis: fruit growing and irrigated oil agriculture

South of Sergipe (SE)

Area: 8,378 km²
Population: 390,573 people
Economic Axis: Culture of citric fruits

Dairy Basin of Alagoas (AL)

Area: 4,412.3 km²
Population: 279,818 people
Economic Axis: dairy cattle

Northwest of Espírito Santo (ES)

Area: 10,582 km²
Population: 365,747 people
Economic Axis: Coffee culture

Bahia State West (BA)

Area: 46,255 km²
Population: 255,438 people
Economic Axis: grain production

North of Minas (MG)

Area: 12,253 km²
Population: 160,123 people
Economic Axis: irrigated fruit growing



ca; e a carteira de clientes agregou milhares de empresas de pequeno e médio porte do setor agropecuário e industrial e também microempreendedores, ampliando os benefícios, os recursos e oferecendo apoio diferenciado, além da aplicação dos créditos.

"Até 1995, o período médio para aprovação de qualquer projeto era de dois anos, o que foi bastante reduzido justamente em função das necessidades dos nossos novos clientes - ou seja, os agentes produtivos de qualquer porte ou setor que geram empregos, rendas e tributos. O volume de crédito aportado anualmente passou de R\$ 615 milhões, em 1994, para uma média de R\$ 2,5 bilhões nos anos seguintes.

Para a alavancagem de sua performance, além da reestruturação interna nos últimos cinco anos, o País como um todo e, consequentemente, o Banco se beneficiaram do fato da nossa economia estar estabilizada", ressalta Leal.

O Banco do Nordeste tem um orçamento anual de cerca de R\$ 3 bilhões, composto por recursos oriundos de várias fontes, entre as quais FNE - o Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste; o Fundo de Amparo do Trabalhador - FAT, do BNDES, do Banco

Interamericano, do Banco Mundial e recursos provenientes de outros países como Alemanha e Japão. A instituição conta também com parceiros em diferentes esferas, incluindo os ministérios, órgãos como a Embrapa, a Embratur, estados, municípios e outros. Com 170 agências, o Banco do Nordeste atende atualmente 1.938 municípios.

O Banco também estruturou e consolidou, em parceria com os estados da região, o BID e outros órgãos do Governo Federal, o mais amplo programa de infra-estrutura turística do

Brasil, o Prodetur, já tendo aplicado recursos superiores a US\$ 670 milhões em obras de infra-estrutura como rodovias e aeroportos, além de projetos de preservação do meio-ambiente e recuperação do patrimônio histórico. No apoio ao setor privado, o Banco do Nordeste aplicou uma parcela ainda maior no financiamento de hotéis de todas as categorias, resorts, pousadas, restaurantes, casas de lanches e outros empreendimentos ligados ao turismo. Nos próximos anos, o Prodetur prevê a aplicação de mais US\$ 800 milhões em investimentos que visam fortalecer o capital humano e também a infra-estrutura adicional.

PROJETOS INOVADORES

A partir de 1996, o Banco do Nordeste começou a implantar os Pólos de Desenvolvimento Integrado os quais, segundo Leal, são uma das melhores alternativas para fixar o homem em sua terra e também atrair novos investimentos, principalmente para atividades como fruticultura irrigada, produção de grãos, produção de citros em sequeiro, pecuária de leite e turismo rural. "Através de parcerias estratégicas entre os governos municipais, estaduais e federal, empresários e

sociedade, procuramos articular as atividades com o objetivo de aumentar o potencial das cadeias produtivas mais competitivas. Para a implementação do Programa foram selecionados 12 pólos em todos os estados nordestinos, norte de Minas Gerais e norte do Espírito Santo. Em todos eles, uma idéia norteia as ações: fortalecer as cadeias agro-industriais do Nordeste", explica Leal.

O programa Pólos de Desenvolvimento Integrado baseia-se na mobilização das lideranças locais e possui um sistema de gerenciamento unificado, flexível e transparente, que torna mais rápida a execução das ações.

Além da atuação nos pólos, o Banco estrutura e financia diversos programas para o fortalecimento das cadeias produtivas mais vocacionadas da região, destacando-se o Programa de Desenvolvimento da Apicultura - Nordestemel - cujo objetivo é o fortalecimento da apicultura regional e a inserção do produto brasileiro no mercado europeu. A apicultura está presente em grande parte dos municípios da região cabendo destacar que o Nordeste possui potencial para a produção de mel, geléia real, pólen, cera e apitoxina, além de ser uma das poucas áreas do mundo com possibilidade de produzir o chamado mel orgânico em grande quantidade devido à existência de extensas áreas nas quais não se utilizam agrotóxicos nas lavouras. O valor agregado do mel orgânico pode aumentar significativamente a renda dos produtores locais, pois seu preço é cerca de 80% mais alto do que o tipo comum.

O Nordestemel foi lançado em 2001. Cerca de R\$ 93 milhões foram investidos na apicultura, com a contratação de 4.351 financiamentos.



Teobaldo Leal, diretor

O Brasil tem prioridades





A indústria tem soluções

Responsabilidade social,
educação profissional e inovação
tecnológica são compromissos
do Sistema CNI - SESI, SENAI e
IEL com a sociedade brasileira.

CNI
SESI
SENAI
IEL

*Confederação Nacional da Indústria
Serviço Social da Indústria
Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial
Instituto Euvaldo Lodi*

Parceria no cosmo



Imagens do EROS feitas para a Sanasa de Campinas

Imagens fornecidas pelo satélite israelense EROS vêm sendo usadas pela Embrapa

AEmbrapa Monitoramento por Satélite fez um trabalho de mapeamento para a empresa de saneamento de Campinas, Sanasa, para que esta pudesse determinar ações para combater a poluição por esgotos domésticos na bacia hidrográfica do Ribeirão Quilombo, no município. Para realizar esse trabalho, a unidade da Embrapa contou com uma ferramenta essencial – uma imagem fornecida pelo satélite israelense EROS. O uso de informações obtidas a partir de satélites é uma prática muito disseminada no mundo inteiro e vem sendo cada vez mais usada no Brasil. O projeto para a Sanasa é apenas um dentre as possibilidades.

Comercializado pela empresa israelense ImageSat International (ISI), o serviço de fornecimento de imagens do EROS está sendo utilizado pela Embrapa desde 2001. "Os satélites com a mais alta resolução do mercado hoje no mundo, além do QuickBird, são justamente o israelense EROS (1,8m) e o americano Ikonos, com um metro. A resolução do EROS atende

nossas necessidades, pois nos permite desenvolver, a um preço menor, projetos de mapeamento como o da Sanasa, além de estudos para acompanhar a ocupação do solo, por exemplo, a poluição, o desenvolvimento agrícola, enfim, uma série de áreas que são do interesse direto dos municípios e outras esferas governamentais e também da iniciativa privada", explica Evaristo Miranda, da Monitoramento por Satélite.

A opção pelo EROS não foi feita apenas baseada em uma questão financeira, mas principalmente na qualidade e inovação técnica que este utiliza. "É um consenso mundial que a tecnologia israelense, desenvolvida inicialmente em sua maioria para uso militar, quando transferida para a área civil está alguns pontos à frente dos concorrentes. O EROS nasceu dentro da Israel Aircraft Industries (IAI), a empresa israelense de aviação que durante anos desenvolveu produtos para a Força Aérea do país, uma das melhores no contexto internacional", explica Miranda. O EROS tem alto desempenho, baixo custo, é dinâmico e foi projetado para órbita terrestre baixa. Por causa de sua luminosidade e habilidade para se reposicionar e estabilizar, é útil para obtenção de imagens terrestres. Possui peso e dimensões menores do que a maioria dos satélites – ao ser lançado o EROS A1 pesa 280 quilos e o EROS B menos de 350 quilos, incluindo os 60 quilos de combustível.

A Embrapa iniciou seus contatos com a ISI antes mesmo que o EROS fosse lançado, quando uma equipe da empresa veio ao Brasil para apresentação do sistema à Agência Nacional de Inteligência e ao Ministério da Defesa. Desde então, o contato com a Embrapa tem sido constante para aprofundar não apenas as relações comerciais, mas também para maior cooperação tecnológica e científica entre a unidade de pesquisa brasileira e a empresa israelense.

"Nós temos trabalhado em conjunto desde que adquirimos as primeiras imagens e já conseguimos solucionar juntos alguns problemas de definição e cores, melhorando a qualidade das informações. Essa cooperação é essencial para todos nós, ainda mais que em breve a ISI estará lançando um satélite mais avançado, com gravador de imagens a bordo, e nós queremos continuar a ser clientes preferenciais da ISI, como somos atualmente."

Segundo informações da empresa, a ISI presta serviços comerciais de fornecimentos de imagens de satélite de altíssima resolução, oferecendo duas opções ao mercado: leasing por determinados períodos de tempo das capacidades de geração de imagens do satélite para obtenção de imagem em tempo real, ou seja, o cliente é um parceiro na operação do satélite (em inglês, Satellite Operator Partner - SOP); e venda de imagens existentes no Arquivo Central ou que necessitam ser obtidas tendo requerimentos que influenciam o Plano de Geração de imagens do satélite - é o chamado sistema de Aquisição, Arquivamento e Disseminação (AAD).

VANTAGENS COMPETITIVAS

Se o cliente optar pelo sistema SOP terá os seguintes benefícios: direitos exclusivos de utilizar um ou mais satélites específicos para a observação de uma determinada região - definida como "zona de cobertura"; autonomia, independência e sigilo absolutos na planificação, definição e execução da missão de obtenção de imagens pelo satélite, dentro da zona de cobertura, sem nenhuma interferência ou dependência de elementos estranhos à operação; direitos absolutos sobre o arquivo local, utilização e duplicação ilimitada; pagamento somente por serviços recebidos e garantia de continuidade na prestação dos serviços.

Apesar de já estar sendo utilizado pela Embrapa Monitoramento de Satélite, o potencial de informações gerado pelo EROS não está sendo totalmente aproveitado por falta de infra-estrutura receptora no Brasil, ou seja, entre outros itens, a ausên-

cia de uma antena adequada no País, o que faz com que sejam utilizadas apenas as imagens geradas pela estação terrestre de Córdoba, na Argentina, que não cobre a totalidade do território nacional, recebendo as imagens por internet ou por CD. "Com uma antena no País, o nosso trabalho seria mais ágil e mais produtivo,

pois como o EROS não possui gravador de imagens a bordo a antena é fundamental." Atualmente, através da estação de Córdoba, o EROS garante uma boa cobertura da região Sul, Sudeste e de parte da Centro-Oeste, mas incompleta. A produção e instalação da antena, avaliada em torno de US\$ 5 milhões, no

English Resume

Partnership in space

Embrapa Satellite Monitoring has performed a mapping work for the Campinas sanitation company, Sanasa, so that it could set forth actions to deal with the pollution from house sewage in the hydrographic basin of the Quilombo Stream, in the city of Campinas. In order to carry out this task, Embrapa's unit had a special tool—an image obtained by Israel's satellite EROS. The use of information obtained from satellites is a practice worldwide-spread, and is being increasingly used in Brazil. The project for Sanasa is only one among the possibilities.

Sold by the Israeli company ImageSat International (ISI), the EROS image supply service has been used by Embrapa since 2001. "The satellites with the market's highest resolution in the world currently, after the QuickBird, are precisely Israel's EROS (1.8 m) and the U.S. Ikonos, whose size is one metre. EROS resolution meets our needs, since it enables to develop mapping projects like Sanasa's at lower costs, in addition to studies to monitor the soil occupation, for instance, the pollution, and the farming development; in summary, a series of areas that are of direct interest to city administrations and other government levels, as well as to private companies", explains Evaristo Miranda, from the Satellite Monitoring Unit.

EROS was not chosen based only on financial aspects, but mainly on the quality and quality innovation it uses. "It is a world consensus that Israeli technology, mostly developed at first for military purposes, when transferred to the civil field, is some steps ahead of its competitors. EROS was born in

Israel Aircraft Industries, the Israeli aviation company that, for years, has developed products for Israel's Air Force, one of the best in the international scene", explains Evaristo.

Embrapa started its contacts with ISI even before EROS was launched, when a company team came to present the system to the National Agency of Intelligence and the Ministry of Defence. According to information given by the company, ISI provides commercial services of extremely high resolution satellite images, offering the market two options: a leasing for determined periods of time of the satellite image generation capacities, to obtain real-time images, that is, the customer is a Satellite Operator Partner-SOP; and sale of images from the Central Archive Systems, or images that need to be obtained upon requests that influence the satellite image Generation Plan--this is the so called Acquisition, Archiving and Distribution (AAD).

ImageSat International (ISI) was established in 1997 to market the watching satellite technology developed by Israel Aircraft Industries (IAI). It was founded by an international consortium that includes IAI itself, the also the Israeli Electro-Optic Industries (ELOP), one of the companies of the Elbit Systems group, and Core Software Technology (CST). Its shareholders currently include the founders and an international group of investment financial institutions. The first EROS satellite went to space aboard a Russian launching vehicle, on December 05, 2000. After successfully completing a full orbit test, it started to operate commercially in January 2001.

English Resume

Embrapa: leverage in farming

A quick analysis of the trade balance evolution in 2002 shows that the farming sector has had a fundamental role not only to match imports, but also to create a surplus resulting from the exports of this field of business. According to specialists, this growth is increasingly due to the introduction of new technologies that not only increase productivity, but also the quality of the Brazilian products, thus ensuring their competitiveness in the international market.

Three studies carried out by economists upon request of the Brazilian Company of Farming Research (Embrapa) on the impact of technological changes of the farming business in the Brazilian economy was submitted in a seminar in May 2002 and confirmed these statements. According to the works, the progress of the farming sector, through the application of new techniques and technologies, has brought significant increases in the revenue of the remaining sectors and an improvement in the quality of life; it results in an increase of Brazilian exports and a reduction of imports; it has brought in the last 25 years a natural reduction of 5.25% per year in the prices of farming products for the consumers, thus increasing the purchasing power of the lower salaries paid to a great majority of the Brazilian people.

The data confirm the growing importance of the farming sector in the Brazilian economy. In 2002, in spite of the foot-and-mouth disease, meat exports were in the range of USD 2.6 million, and generated just for the Southern Region, in the field of pigs and poultry, more than 145 thousand direct jobs. In the last years, thanks to the investments made in farming technology, the country produced 94 million tons. A great part of this innovation came from the Embrapa units distributed throughout Brazil and active in the most different sectors of farming. In 2001, the agribusiness generated a USD 19 billion surplus in the

balance of payments.

Organized 30 years ago, Embrapa replaced the National Department of Farming Research-DNPEA of the Ministry of Farming. Embrapa acts by means of 40 research centres (decentralised units), three services and 15 Central Units, and is present in almost all the Brazilian states, in the most different ecological conditions. The coordination is made through the National System of Farming Research-SNPA, carried out by federal and state public institutions, universities, private companies and foundations that carry out research in the several geographical areas and fields of scientific knowledge.

Technologies generated by SNPA have brought changes to the Brazilian farming, among which, a set of innovations that led to the inclusion of the cerrados* to the productive system, making the region responsible for 40% of the Brazilian production of grains, one of the largest farming frontiers of the world. Soybean was adapted to the Brazilian conditions, and today Brazil is the second producer of the world. The supply of bovine and pig meat was multiplied by three, while that of chicken was increased tenfold. The production of milk increased from 7.9 billion in 1975 to 20.3 billion litres in 2000; and the Brazilian production of vegetables increased from 9 million tons, in an area of 700 thousand hectares in 1980 to 14 million tons in 850 thousand hectares in 1999.

The technological innovation was also responsible for the introduction of fruits in the semiarid region, and made feasible products such as the apple in Brazil. The production of fruits in the country increased from 11.5 million tons in 1973 to more than 35 million up to 1999. In 1998, about 150 cultivars were launched. Among them, new hybrids of corn, cultivars of soybean resistant to the most dangerous pests that attack the culture and wheat cultivars with excellent productivity indexes and quality for bread making.

entanto, é uma decisão que exige investimentos governamentais.

Um contrato de SOP entre a Embrapa e a ISI garante à instituição direitos exclusivos de utilização dos satélites EROS no Brasil por seis anos; melhoria da Estação de Cuiabá para possibilitar a recepção e o tratamento das imagens do EROS; instalação de equipamentos que permitem a autonomia na obtenção de imagens do satélite; e treinamento de operação do sistema e suporte técnico.

"Este modelo seria extremamente produtivo não apenas pela qualidade da tecnologia, mas pelas cláusulas de exclusividade de utilização dos satélites, pela autonomia local para o comando exclusivo da missão de obtenção de imagens da câmera dentro da zona de cobertura e propriedade sobre os arquivos locais. Em outras palavras: nós podemos obter imagens de qualquer área que desejarmos e utilizá-las da maneira como considerarmos melhor para o nosso trabalho. Podemos gerar imagens para analisar impactos ambientais, ocupação do solo pela agricultura, efeitos das queimadas, situação de mananciais, entre outras, e comercializar essas imagens de acordo com os nossos projetos sem interferência da ISI", explica Evaristo Miranda da Embrapa.

Para Miranda, o EROS em particular preenche uma lacuna de mercado por causa de sua resolução e atende necessidades específicas da unidade principalmente na questão da Agenda 21, relativa ao meio ambiente, adotada pelo Brasil durante a ECO-92, que prevê uma série de iniciativas para controle ambiental. A partir daí, agendas similares vêm sendo elaboradas pelos estados e também por municípios. "No entanto, até para definir e, em seguida, implantar essas agendas os responsáveis pelas áreas necessitam de informações detalhadas e exatas. As imagens de satélite são atualmente o que há de mais avançado neste sentido."

A ISI foi criada em 1997 para comercializar a tecnologia de satélites de observação desenvolvida pela Israel Aircraft Industries. Foi fundada por um consórcio

Mantendo o homem no campo

internacional que inclui a própria IAI, a também israelense Electro-Optic Industries (ELOP), uma das companhias do grupo Elbit Systems, e a Core Software Technology (CST). Atualmente seus acionistas incluem os fundadores e um grupo internacional de instituições financeiras de investimento. A ISI opera de acordo com a legislação de Israel para o setor. É a segunda companhia no mundo a desenvolver um satélite comercial com alta definição de imagens.

O primeiro satélite EROS foi ao espaço a bordo de um veículo de lançamento russo no dia 5 de dezembro de 2000. Após completar com sucesso um teste de órbita completa, começou a operar comercialmente em janeiro de 2001. O EROS A1 é o primeiro de uma série que a empresa pretende lançar nos próximos cinco anos.

Israel é um dos poucos países do mundo que desenvolve, produz e lança seus próprios satélites. O país entrou oficialmente na era espacial em 1988, quando o lançador Shavit enviou o primeiro satélite da série OFEK. O principal sucesso de Israel em sua jornada espacial foi o desenvolvimento de um lançador de alto desempenho por um custo de aproximadamente US\$ 1 milhão, valor muito menor do que qualquer outro já utilizado.

Para Giora Shavit, diretor do Centro de Pesquisa Espacial Asher, do Instituto de Tecnologia de Haifa – Technion, o desenvolvimento da tecnologia espacial para aplicação na área de telecomunicações vem sendo um dos objetivos dos estudiosos do setor em função da sua importância comercial atual. No futuro, afirma ele, este será um grande negócio no qual Israel terá uma participação significativa no mercado. O Programa Espacial israelense foi implantado em 1960 através da pesquisa nas universidades. O Comitê Nacional de Pesquisa Espacial foi criado em 1963 pela Academia de Ciências e Letras de Israel e, em 1983, a Agência Espacial de Israel (Israel Space Agency – ISA) foi estruturada seguindo o padrão das instituições internacionais e passou a coordenar o programa nacional no setor.



Embrapa, alavancando a agropecuária

Uma rápida análise da evolução da balança comercial de 2002 revela que o setor agropecuário vem tendo papel fundamental não apenas para o seu equilíbrio, mas também gerando um superávit decorrente do aumento das exportações desse segmento. Segundo especialistas, o crescimento deve-se cada vez mais à introdução de novas tecnologias que não apenas aumentam a produtividade, mas também a qualidade dos produtos brasileiros garantindo a sua competitividade no mercado internacional.

Três estudos feitos por economistas a pedido da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa) sobre o impacto da mudança tecnológica do setor agropecuário na economia brasileira foram apresentados em seminário em maio de 2001 e confirmaram tais afirmações. Segundo os trabalhos, o progresso do setor agropecuário por meio da aplicação de novas técnicas e tecnologias determina aumentos importantes na renda dos demais setores e aumento da qualidade de vida; resulta em aumento das exportações do País e em redução

das importações; e trouxe, nos últimos 25 anos, uma redução real de 5,25% ao ano nos preços dos produtos agrícolas para os consumidores, aumentando desta forma o poder de compra dos menores salários pagos à maior parcela da população brasileira.

Os dados confirmam a importância crescente do setor agropecuário na economia brasileira. Em 2002, apesar da aftosa, as exportações de carne foram da ordem de US\$ 2,6 bilhões, gerando, apenas na região Sul, no setor de suínos e aves, mais 145 mil empregos diretos. Nos últimos anos, graças aos investimentos em tecnologia agropecuária, o País produziu 94 milhões de toneladas. Grande parte desta inovação surgiu nas unidades da Embrapa distribuídas por todo o Brasil e atuantes nos mais diversos segmentos da agropecuária. Em 2001, o agronegócio gerou US\$ 19 bilhões de saldo positivo na balança de pagamentos.

Criada há 30 anos, substituiu o antigo Departamento Nacional de pesquisa Agropecuária – Dnpea, do Ministério da Agricultura. A Embrapa atua por inter-

médio de 40 centros de Pesquisa (unidades descentralizadas), três Serviços e 15 unidades centrais, estando presente em quase todos os estados, nas mais diferentes condições ecológicas. Para se tornar uma das maiores instituições de pesquisa do mundo tropical, a Embrapa investiu sobretudo no treinamento de recursos humanos, possuindo, hoje, 8.530 empregados, dos quais 2.045 são pesquisadores, 47% com mestrado e 49% com doutorado, operando um orçamento da ordem de R\$ 660 milhões anuais. Está sob a sua coordenação o Sistema Nacional de Pesquisa Agropecuária (SNPA), constituído por instituições públicas federais, estaduais, universidades, empresas privadas e fundações, que executam pesquisas nas diferentes áreas geográficas e campos do conhecimento científico.

Tecnologias geradas pelo SNPA mudaram a agricultura brasileira, entre as quais, um conjunto de inovações que levou à incorporação dos cerrados ao sistema produtivo tornando a região responsável por 40% da produção brasileira de grãos, uma das maiores fronteiras agrícolas do mundo. A soja foi adaptada às condições brasileiras e hoje o Brasil é o segundo produtor mundial. A oferta de carne bovina e suína foi multiplicada por três enquanto que a de frango aumentou dez vezes. A produção de leite aumentou de 7,9 bilhões em 1975 para 20,3 bilhões de litros em 2000; e a produção brasileira de hortaliças elevou-se de nove milhões de toneladas, em uma área de 700 mil hectares, em 1980, para 14 milhões de toneladas, em 850 mil hectares, em 1999. Programas de pesquisa específicos conseguiram organizar tecnologias e sistemas de produção para aumentar a eficiência da agricultura familiar e incorporar pequenos produtores no agronegócio, garantindo melhoria na sua renda e bem-estar.

A Embrapa mantém 275 acordos de cooperação técnica com 56 países e 155 instituições de pesquisa internacionais,

envolvendo principalmente a pesquisa em parceria. Dentro desta perspectiva, a empresa instalou nos Estados Unidos e na França, com apoio do Banco Mundial, laboratórios virtuais para o desenvolvimento de pesquisa em tecnologia de ponta. Esses laboratórios contam com as bases físicas do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos, em Washington, e da Agrópolis, na Universidade de Montpellier, na França, permitindo o acesso dos pesquisadores à mais alta tecnologia em áreas como recursos naturais, biotecnologia, informática e agricultura de precisão. Possui ainda acordos de cooperação bilateral com Japão, Reino Unido, Alemanha, Rússia, África, Caribe e a América Latina, além de França e EUA.

INOVANDO NO CAMPO

A lista de tecnologias geradas pela Embrapa, muitas em parceria com empresas estaduais de pesquisa, universidades, empresas privadas e fundações é longa. Entre as que saíram dos laboratórios e incorporaram-se ao cotidiano do setor agropecuário e do agronegócio brasileiro estão técnicas que permitiram o controle biológico de dezenas de pragas. O pulgão do trigo, por exemplo,



um único agente biológico.

A inovação tecnológica foi também responsável pela introdução de frutas no semi-árido e viabilizou produtos nacionais como a maçã. O Brasil passou de uma produção de frutas de 11,5 milhões de toneladas em 1973 para mais de 35 milhões até 1999. Em 1998 foram lançados cerca de 150 cultivares. Entre eles, novos híbridos de milho, cultivares de soja resistentes às mais importantes pragas que atacam a cultura e cultivares de trigo de excelentes índices de produtividade e qualidade para panificação.

A Embrapa lançou, ainda, em conjunto com a Empresa Pernambucana de Pesquisa Agropecuária – IPA, o cultivar de tomate Viradouro, destinado ao processamento industrial e resistente a doenças

como vira-cabeça do tomateiro (tospovírus), mancha-de-estenfilo, mancha-de-fusário e nematóide das galhas. A variedade de milho BRS 4157 Nitroflint "Sol da Manhã" foi lançada com o objetivo de atender aos

agricultores que atuam em solos com problemas de estresse relacionados ao nitrogênio. É também uma opção para a agricultura familiar por atender à política global de desenvolvimento sustentável. Amostras da variedade foram distribuídas a mais de 13 mil agricultores em todo o País.

Inovação tecnológica introduziu frutas na região do semi-árido

acabou. Só no caso do trigo, o uso de vespas reduziu em 95% a utilização de inseticidas e diminuiu significativamente os custos de produção. Já o controle da lagarta-da-soja permite economia anual da ordem de 1,2 milhão de litros de inseticidas químicos e é o maior programa de controle ambiental do mundo com

Câmbio

Compra e venda de dólar, euro e outras moedas.

Compra e venda de travellers cheques ou cheques de diversas moedas.

Remessas para manutenção de estudantes e residentes no exterior*.

Recebimento/pagamento da venda ou compra de imóvel no exterior*.

Recebimento/pagamento de serviços prestados / adquiridos do exterior*.

Aquisição de softwares*.

Recebimento/pagamento de pacotes turísticos para agências de turismo*.

Transferência de patrimônio*.

Com mais de 60 mil clientes, a Cotação é referência de mercado em câmbio turismo, e tem o melhor negócio em dólar turismo e em outras moedas estrangeiras. Para comprar on-line ou checar cotações: www.cotacao.com.br

Ligue: (11) 3178 8900



COTAÇÃO S/A

Todas as moedas do mundo num só lugar.



UMA EMPRESA DO
BANCO RENDIMENTO

*Operações efetuadas pelo Banco Rendimento S.A. Serviços oferecidos exclusivamente para operações do mercado de câmbio de taxas flutuantes.

Ceará e Israel juntos contra a pobreza



Universidade Ben-Gurion, de Israel, e governo cearense trabalham em conjunto no estado

Parceria é o nome que melhor define o trabalho entre a Universidade Ben-Gurion (UBG), em Israel, e o governo do Ceará, no Brasil. Um grupo de pesquisadores da instituição israelense, liderado pelo professor Rafi Bar-El, está colaborando com esse estado brasileiro visando reduzir a pobreza de sua população. De acordo com Bar-El, chefe do Departamento de Políticas Públicas da UBG, a idéia básica do projeto é a distribuição demográfica e econômica da população do estado para facilitar a geração de postos de trabalho não-agrícolas no meio rural. O projeto vem se desenvolvendo há quase dois anos e está na fase final.

O trabalho tem suas origens na década de 1970, quando o professor israelense esteve por dois anos no Brasil patrocinado pelo Banco do Nordeste para fazer uma pesquisa sobre a industrialização rural do Nordeste. Naquela época, a idéia era inédita e Bar-El coordenava em Israel uma pesquisa sobre o mesmo tema. Na ocasião, o professor esteve em contato com Pedro Sisnando Leite, atual titular da Secretaria de Desenvolvimento Rural do Governo do Ceará. Foi justamente em função dessa experiência do passado que Bar-El foi convidado a desenvolver um projeto na região.

Segundo Leite, as análises a longo prazo indicam um crescimento do índice de emprego muito reduzido no setor agrícola e a estagnação da produção sugere que o setor não experimenta nenhuma penetração importante nos mercados externos. "No Ceará, a maior parte do desenvolvimento econômico é conduzida pela indústria ou por serviços ligados à região metropolitana, especialmente o turismo. A capacidade competitiva da zona rural na atividade industrial é muito limitada, sendo este o setor que precisa crescer", afirma.

Para o professor Bar-El, um dos problemas econômicos do Ceará é o fato da agricultura estar cada vez mais desenvolvida, absorvendo menos mão-de-obra e, ainda assim, aumentando a produção. "O problema é semelhante ao que Israel já enfrentou. Grandes indústrias estavam também decaindo e a migração dos trabalhadores desempregados para as cidades estava provocando uma pobreza rural exacerbada e uma alta concentração de população urbana", diz Bar-El. Diante desse quadro, a idéia era então combater a situação aliviando os problemas de pobreza aguda existente no Ceará e criando condições para uma mudança estrutural no desenvolvimento econômico. "Na verdade, a população rural de fato não cresceu em termos brutos durante muitas décadas", expli-

ca Leite. Segundo ele, todo crescimento natural foi absorvido pelo setor urbano.

O professor israelense contou em sua equipe com Dafna Shwartz, também pesquisadora da UBG; Arie Shacharda, da Universidade Hebraica de Jerusalém; e o consultor independente David Bentolila.

SAINDO DO PAPEL

Uma das principais medidas sugeridas pela equipe de Bar-El foi um programa de reestruturação do desenvolvimento urbano. Embora a economia do Ceará tenha crescido nas últimas décadas, nada mudou em relação à pobreza rural. O estado tem uma população de cerca de 7,5 milhões de habitantes, com Fortaleza, a capital, como seu carro-chefe. A idéia então era tirar de Fortaleza todo o peso de carregar o estado. Foram criados quatro pólos urbanos: Sobral, Crato-Juazeiro,

Guatu e Limoeiro, pequenas cidades que já tinham relativa densidade populacional mas que, juntas, poderiam representar importantes unidades econômicas.

O estudo feito indicava alguns efeitos, como, por exemplo, o fato de fazendeiros que viviam e produziam perto desses novos pólos poderiam encontrar formas mais fáceis de vender seus produtos no mercado local; investimentos seriam direcionados diretamente aos quatro centros em vez de ficarem perdidos em meio a centenas de pequenas cidades. Segundo Bar-El, o principal setor beneficiado com a criação dos novos centros foi a rede de comunicações e de transporte, que passou por um processo de reformas. "O desenvolvimento de toda essa infra-estrutura une diversas pequenas cidades e cria uma entidade social e econômica maior e mais viável", afirma.

A equipe do projeto recomendou, tam-

bém, a criação de uma Unidade Regional de Desenvolvimento Econômico, que reunia mensalmente políticos das cidades, empresários e industriais, líderes religiosos e representantes de outros setores. "Juntos coordenavam seus esforços e permitiam que toda a população ganhasse", conta Dafna. Segundo a israelense, a infra-estrutura de assistência já presente estava sendo pouco utilizada e o governo foi aconselhado a criar um programa experimental para encorajar o uso desses serviços. "O programa começou a ser aplicado em maio de 2001 e já podemos medir os avanços que proporcionou", concluiu.

O projeto desenvolvido em parceria com a UBG levou também a uma maior aproximação de Israel com as universidades Federal e Estadual do Ceará que criaram, com a orientação da instituição israelense, cursos de desenvolvimento

Líder em fertilizantes no Brasil



 **ICL Fertilizers**



DEAD SEA
WORKS LTD.



ROTEM AMFERT
NEGEV LTD.



IBERPOTASH S.A.



AMSTERDAM
FERTILIZER B.V.



CLEVELAND
POTASH LTD.



FERTILIZERS &
CHEMICALS LTD.

Representado por Rotem do Brasil

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

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

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

The state of Ceará and Israel together against poverty

Partnership is the name that best defines the work between the Ben-Gurion University (BGU) in Israel, and the government of Ceará in Brazil. A group of researchers of the Israeli institution, led by professor Rafi Bar-El, is helping the Brazilian State to reduce the poverty of its people. According to Bar-El, head of the Public Policy Department of the BGU, the basic idea of the project is the demographic and economic distribution of the people of the State to make easier the generation of non-farming jobs in the rural areas.

The work started in the 70's when the Israeli professor stayed for two years in Brazil sponsored by Banco do Nordeste, to carry out a research on the rural industrialisation of the Northeastern region. At that time, the idea was a novel one and Bar-El coordinated in Israel a research on the same subject. On that occasion, the professor contacted Pedro Sisnando Leite, currently Secretary of the Rural Development Department of the Government of Ceará. It was precisely as a result of that prior experience that Bar-El was invited to develop a project mainly in that region.

According to professor Bar-El, one of the economic problems of Ceará is the fact that the agriculture is increasingly developed and therefore needs each time less manpower, while at the same time it increases its production. "The problem is similar to the one Israel has already faced. Large industries were also decaying and the migration of unemployed workers to the cities were causing an exacerbated rural poverty and high concentration of urban population", says Bar-El. In view of that scenario, the idea was then to fight the situation so as to, on the one hand, alleviate the problems of acute poverty exist-

ing in the State of Ceará, and on the other hand, create the conditions for a structure change in the economic development.

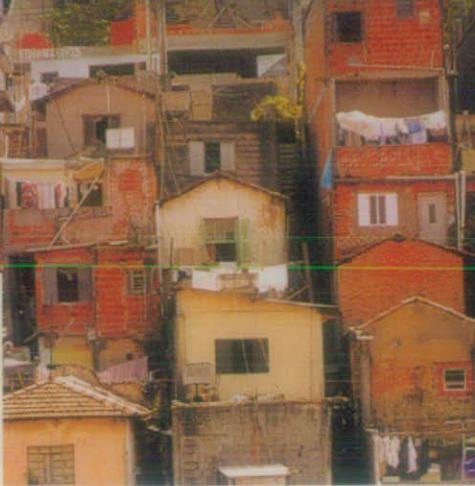
One of the main actions suggested by Bar-El's team was a programme to restructure the city development. Although the economy of the State has grown in the last decades, nothing has changed as regards the rural poverty. Ceará has about 7.5 million people, Fortaleza, the capital city, being its main centre. The idea was then to take away from Fortaleza the responsibility for carrying the whole State. Four city poles were created: Sobral, Crato-Juazeiro, Guatu and Limoeiro - small cities that had already relative populational density, and which together could represent important economic units. The project team recommended also the creation of a Regional Economic Development Unit, which brought together on a monthly basis politicians, businessmen, industrialists, religious leaders and representatives of other sectors of the cities.

The project developed in partnership with BGU also led to closer relations of Israel with the federal and state universities of Ceará, which created, under the guidance of the Israeli institution, regional development courses. The implementation of the project had the support of the World Bank. According to Leite, the Bank financed a rural poverty fighting project in the State in the amount of USD 100 million between 1995 and 2001. "In 2002, a new agreement was entered, of USD 50 million, to be completed in 2004", he says.

The Israeli professor had in his team the support of Dafna Shwartz, also a researcher from BGU; Arie Shacharda, from the Jewish University of Jerusalem and the independent consultant, David Bentolila.

tados em outros estados brasileiros e talvez em outras partes do mundo.

A implementação do projeto contou com o apoio do Banco Mundial. De acordo com Leite, o banco financiou um projeto de combate à pobreza rural no estado no valor de US\$ 100 milhões entre 1995 e



2001. "Em 2002, foi iniciado novo contrato, de US\$ 50 milhões, com seu término previsto para 2004", diz.

Leite explica ainda que o projeto não será alterado com a mudança de governo, que no Ceará manteve no poder o mesmo partido, o PSDB. "Além do fato de o novo governo pertencer ao mesmo partido do atual, e de por isso entendermos que haverá uma perfeita sintonia em relação à filosofia de trabalho atualmente implementada, o embasamento teórico e as concepções do projeto estão muito bem concebidas". O novo governador, Benedito Clayton Veras Alcântara, assumiu em janeiro no lugar de Tasso Jereissati.

PONTOS EM COMUM

Ao analisar o trabalho desenvolvido no Ceará e os resultados obtidos, o professor Bar-El afirma que o projeto foi favorecido pois Brasil e Israel têm realidades parecidas e cita como exemplo os primeiros anos após o estabelecimento do Estado de Israel, em 1948, quando houve, como também ocorreu no Ceará, uma migração da economia agrícola para a indústria e dali para os serviços. Segundo ele, as aceleradas e intensas imigrações iniciais em Israel, ainda na década de 1930, mesmo antes da fundação do Estado, provocaram uma distribuição inefficiente da população. "Havia cidades com cinco mil, outras com 15 mil e outras com 30 mil habitantes". Também como ocorreu no Ceará, a agricultura tinha um grande peso na economia, apesar das causas serem diferentes em cada um dos países.

Essa realidade israelense já era conhecida por Leite antes mesmo da implementação do projeto. "Já conhecia Israel e seus programas na área do desenvolvimento rural", afirma. Antes do início dos trabalhos, Leite visitou Israel com sua equipe.

CONSULADO GERAL DE ISRAEL EM SÃO PAULO

DEPARTAMENTO ECONÔMICO



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

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

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

SOBRE O DEPARTAMENTO ECONÔMICO

O Departamento Econômico desenvolve as seguintes atividades:

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

CÓMO NOS CONTATAR

Departamento Econômico

Tel: 55 11 3032-3511 Fax 55 11 3032-9293 Homepage: www.israeltrade.gov.il/brazil e-mail:brazil@moit.gov.il
Cônsul para Assuntos Econômicos Alon Alexander

LINKS INTERESSANTES

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

www.moit.gov.il
www.export.gov.il
www.israel-mfa.gov.il
www.cambici.com.br
www.chamber.org.il
www.industry.org.il



Agritech 2003

*Feira internacional
é considerada
a vitrina da tecnologia
agropecuária de
ponta de Israel*

De 15 a 18 de setembro Tel Aviv será palco do mais importante evento agrícola de Israel e um dos mais significativos do mundo no setor: a 15ª Feira Internacional de Agricultura, a Agritech 2003. Divulgada sob o slogan "O lugar certo para encontrar e fazer negócios com os líderes e especialistas em agricultura", a exposição é considerada a vitrina do desenvolvimento agropecuário do país e atrai milhares de visitantes interessados em ver os avanços da tecnologia israelense para os diversos segmentos.

Além de conhecer as inovações que estarão expostas em mais de 250 estandes, poderão ser vistos de perto os resultados obtidos nos campos israelenses. O setor agropecuário vem apresentando nos últimos anos números que colocam Israel entre os países mais desenvolvidos no cenário internacional: as produções de tomate alcançam 500 toneladas por hectare; três milhões de estufas por hectare surgem por estação; a produção anual de leite por vaca alcança a média de 11 mil litros; o pico da produção de cítricos chega a 80 toneladas por hectare

nas regiões desérticas; e 80% das terras irrigadas utilizam uma combinação de técnicas de irrigação e fertilização conhecida como fertirrigação.

Dividida por setores, a Agritech 2003 terá um seminário sobre "Agricultura moderna em um meio ambiente limpo", além de mais de 350 estandes de empresas, institutos de pesquisas e países mostrando avançados equipamentos e tecnologias; métodos intensivos de cultivo; economia de custos em produção; start-up na agroindústria; biotecnologia no setor agrícola; treinamento e cooperação internacional; agrotecnologias ecológicas e para o meio ambiente; uso da água e irrigação; estufas e horticultura; biotecnologia e cultivos orgânicos; gado leiteiro, ovinocultura e caprinocultura; sementes e materiais de propagação; floricultura; plasticultura; fruticultura e citricultura; avicultura; colheitas; aquacultura; máquinas e equipamentos; fertilizantes químicos e orgânicos; sistemas veterinários e de alimentação; tratamentos pós-colheita; proteção química e biológica de plantas.



English Resume

Agritech 2003

Tel Aviv will be the stage for the most important agriculture event in Israel and one of the most significant ones in the world within such an industry, from September 15 through 18: the 15th International Agricultural Exhibition, Agritech 2003. Advertised with the slogan "The right place to meet and make business with agriculture leaders and experts", the exhibition is considered the showcase of Israel's farming development, and attracts thousands of visitors interested in learning on the breakthroughs of Israeli innovations in several segments.

Besides learning about the innovations that will be exhibited in over 250 stands, interested people may closely see the results achieved in Israel's fields. The farming industry has been showing figures in recent years that place Israel among the most developed countries in the international scene: tomato crops reach 500 tons per hectare; three million roses per hectare are grown every season; the annual dairy output reaches an average of 11 thousand litres; at its peak, the production of citrus amounts to 80 tons per hectare in desert regions; and 80% of irrigated lands use a mixture of irrigation and fertilisation techniques known as fertirrigation.

Divided by segments, Agritech 2003 will have a seminar on "Modern agriculture in a clean environment", besides more than 350 stands of companies, research institutes and countries. Techniques for the biological control of pests are also present in agriculture, especially due to its worldwide demand, since it reduces the use of aggressive chemical pesticides, harm-

ful both to man and the environment. Among such industry companies, Bio-Bee Biological Systems stands out, which specialises located in the Sde Eliyahu Kibbutz, specialised in the raising and development of beneficial insects and acari for agriculture purposes.

Over ten thousand foreigners and 100 thousand Israelis attended the previous Agritech exhibition, in 1999. There were more than 60 delegations coordinated by ministers of Agriculture and Economy, in addition to secretaries and other officials. Considered as the largest Israel's technology exhibition, it is held every three years. In 1999, it occupied an area of 44 thousand square metres, and had 350 exhibitors, of which 70 were foreigners, and 10 domestic pavilions. The largest delegations came from Latin America, India, Eastern Europe, China, Japan, Thailand, South Korea and Australia, besides over one thousand people from Arab and Muslim countries, including the Palestinian Authority, Morocco, Jordan, Egypt, Lebanon and Indonesia.

The Brazilian delegation had over 200 participants, the largest domestic delegation ever recorded in the history of exhibitions and events in Israel. It included the presence of three agriculture state secretaries—Carlos Matos Lima (State of Ceará), Pedro Barbosa de Deus (State of Bahia) and Jalbas Aires Manduca (State of Tocantins), in addition to the president of the Brazilian Federation of the Machine and Equipment Industry, Sérgio Paulo Pereira de Magalhães; dozens of businessmen from the agriculture industry, agronomists, technicians and engineers.

dezenas de empresários do setor agrícola, agrônomos, técnicos e engenheiros.

As delegações foram organizadas em sua maioria por empresas israelenses com subsidiárias e representações no Brasil. Além da Agritech, os brasileiros tiveram a oportunidade de visitar kibutzim e indústrias e encontrar-se com empresários e especialistas do setor.

Mais informações:

Instituto de Exportação de Israel:

29 Hamered Street, Tel Aviv 68125
Fone: 972-3-514-2848 Fax: 972-3-514-2881
e-mail: agrinfo@agritech.org.il
www.agritech.org.il / www.export.gov.il
Departamento Econômico em São Paulo:
Fone: (xx 11) 3032.3511
e-mail: brazil@moit.gov.il

Mashav, aproximando as fronteiras

Programa do Ministério das Relações Exteriores patrocina intercâmbio de idéias e experiências

Sede do Mashav no Kibutz Shefaim

Em 1958, dez anos após a criação do Estado de Israel, o governo tomou uma decisão que o futuro mostraria ser estratégica na maneira do novo Estado se relacionar com a comunidade internacional – a criação de um programa de cooperação internacional cujo objetivo central seria dar a oportunidade à jovem nação de compartilhar com os países subdesenvolvidos e em desenvolvimento os êxitos obtidos em diferentes áreas e que permitiria a transferência de experiências, metodologias e tecnologias, além da formação e capacitação de mão-de-obra onde fosse necessário. Assim, nascia o Mashav, sigla em hebraico de Machlaká leShituf Benleumi – um programa do Ministério de Relações Exteriores de Israel.

Até agora, o programa já recebeu mais

de 50 mil bolsistas de todo o mundo e, desse total, pouco mais de 500 eram brasileiros. Os participantes são contemplados com bolsas para estudar em diversos centros especializados em assuntos como educação, mulher, família, agricultura, desenvolvimento comunitário, econômico e social, administração, desenvolvimento rural e urbano e medicina e saúde pública, entre outros. O valor das bolsas oferecidas pelo programa varia e pode incluir a cobertura de todas as despesas – estada, alimentação, viagens de estudo, seguro médico.

De acordo com o Consulado Geral de Israel em São Paulo, que faz a ponte entre o programa e os interessados no Brasil, os cursos destinam-se a "transmissores de informações", como professores, funcionários de entidades governamentais e ONGs. Para se candidatar, é necessário ter formação universitária e idade entre 24 e 50 anos. É requisito, ainda, que o interessado tenha experiência prática de pelo menos três anos na área de interesse. Os custos de passagens áreas de ida e volta a Israel não são cobertos pelo programa. Contudo, segundo o Consulado, os candidatos, em vários casos, conseguem a passagem na própria universidade ou entidade à qual estão filiados.

CENTROS DE EXCELÊNCIA

O Centro de Cooperação Internacional para o Desenvolvimento Agrícola, Cinadco, sigla em inglês, é um dos vários centros utilizados pelo Mashav para sediar e ministrar os cursos para os bolsistas estrangeiros. Especializado na área de agricultura, cujos avanços obtidos por Israel são reconhecidos internacionalmente, oferece programas em inglês, espanhol, francês e russo. Segundo a



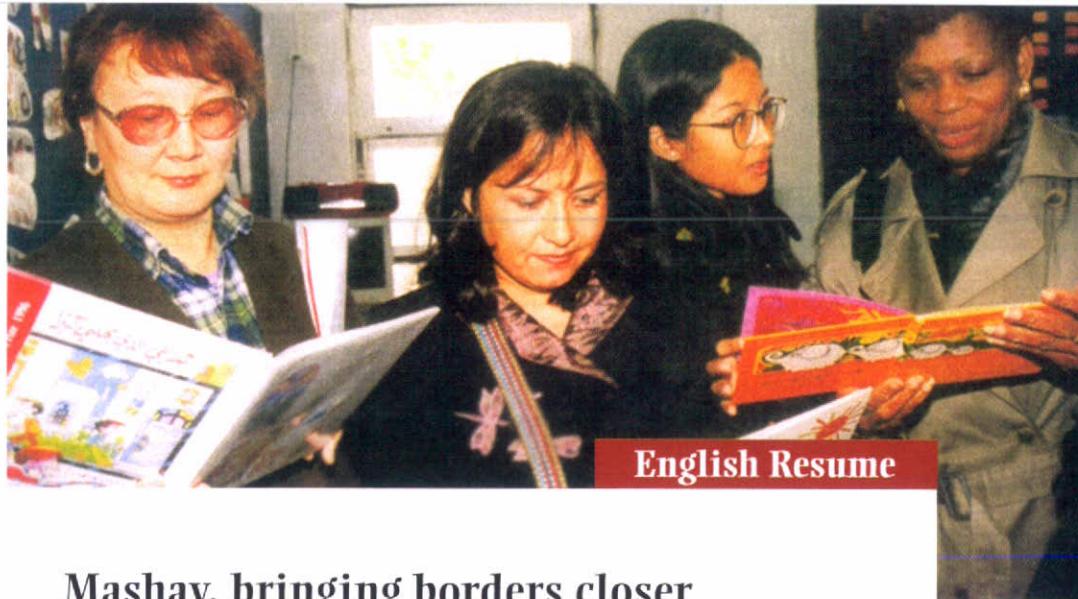
Estrangeiros participam de cursos em Israel

diretora da Divisão para a América Latina do Cinadco, Evelyn Rosenthal, o Cinadco não é apenas "mais um" centro do Mashav, mas o maior deles. Na última década, 73 brasileiros participaram dos cursos do centro. Ao todo, 18 países latino-americanos mandam alunos para o Cinadco. Evelyn diz que, entre 1990 e 2001, já passaram pelas salas de aula da instituição mais de 1,4 mil pessoas de toda a América Latina. "A exceção é Cuba". No geral, mais de 10 mil pessoas participam dos mais de cem cursos ministrados anualmente pelo Mashav no Cinadco e em outros centros.

O Cinadco foi criado em 1958, estimulado pelo desafio de aumentar a produção mundial de alimentos diante do crescimento natural da população. "Este era o objetivo inicial e que se mantém até os dias atuais, principalmente nos países subdesenvolvidos ou em desenvolvimento para os quais alimentar seus povos nem sempre é uma tarefa fácil", afirma Evelyn, que divide o Departamento de América Latina com outros dois profissionais, Yossy Spinoza e Chaia Komorowsky, e explica que, mais que aulas, o Cinadco oferece espaço para discussão sobre o que Israel fez e faz na área de agricultura. "É um fórum de debate sobre os avanços israelenses no campo e como tais experiências podem se aplicar às realidades de cada país", conclui.

Os projetos do Cinadco não se resumem à América Latina, estendendo-se também para a região da ex-União Soviética. Dissolvida na década de 1990, a ex-URSS deu origem a vários novos países independentes cujas economias, antes centralizadas e controladas pelo estado, passaram para uma economia de livre mercado. Nestas áreas, o braço agrícola do Mashav iniciou diversos projetos de cultivo intensivo e de produção de leite. Segundo o diretor do Cinadco Zvi Herman, tais programas tinham como objetivo ajudar os agricultores a migrar de granjas controladas pelo estado para uma gestão privada.

Informações sobre os cursos:
www.cinadco.co.il



English ResUME

Mashav, bringing borders closer

In 1958, ten years after the creation of the State of Israel, the government made a decision that the future would show was strategic in the way the new state should relate with the international community—the creation of an international cooperation programme, the main purpose of which would be to give the opportunity to the young nation to share with the underdeveloped and developing countries the successes achieved in several areas in which it would allow for the transfer of experiences, methodologies and technologies, besides training and qualification of manpower wherever necessary. So, Mashav was born, an acronym in Hebrew that stands for Machlaká leShituf Benleumi—a programme of the Ministry of Foreign Affairs of Israel.

To date, the programme has already received more than fifty thousand grant holders from all over the world, and from this total, about 500 were Brazilians. The participants are given scholarships to study in several specialised centres in subjects such as education, the woman, the family, agriculture, community, economical and social development, administration, rural and city development, and medicine and public health, among others. The value of the grants offered by the programme varies and may include the coverage of all expenses, stay, food, travel costs and medical insurance.

According to the Consulate General of Israel in São Paulo, which makes the bridge between the programme and those interested in Brazil, the courses are intended to

"transmitters of information", such as professors, employees of governmental entities and NGOs. In order to apply, it is necessary to be graduated from an university and be between 24 and 50 years old. There is a further requirement that the interested person has a practical experience of at least three years in the field of interest. The cost of the round trip tickets are not covered by the programme. However, according to the Consulate, the candidates, in several cases, get the tickets from the university or entity to which they are affiliated.

The Centre for International Agriculture Development Cooperation—Cinadco, according to the English acronym, is one of the several centres used by the Mashav to host and provide the courses for the foreign grant holders. Specialised in the field of agriculture, where the advances of Israel are internationally acknowledged, it offers programmes in English, Spanish, French and Russian. According to the head of the Division for Latin America of Cinadco, Evelyn Rosenthal, Cinadco is not just "one more centre of Mashav, but its largest". In the last decade, 73 Brazilians took part in the centre courses. In all, 18 Latin American countries have sent students to Cinadco. Evelyn says that between 1990 and 2001, more than 1.4 thousand people from all Latin America had already been at the classrooms of this institution.

The Cinadco projects are not limited to Latin America, but include also all the region of the former Soviet Union.

Vencendo a aridez do deserto

Em 50 anos, Israel superou adversidades e consagrou-se como exportador de tecnologia

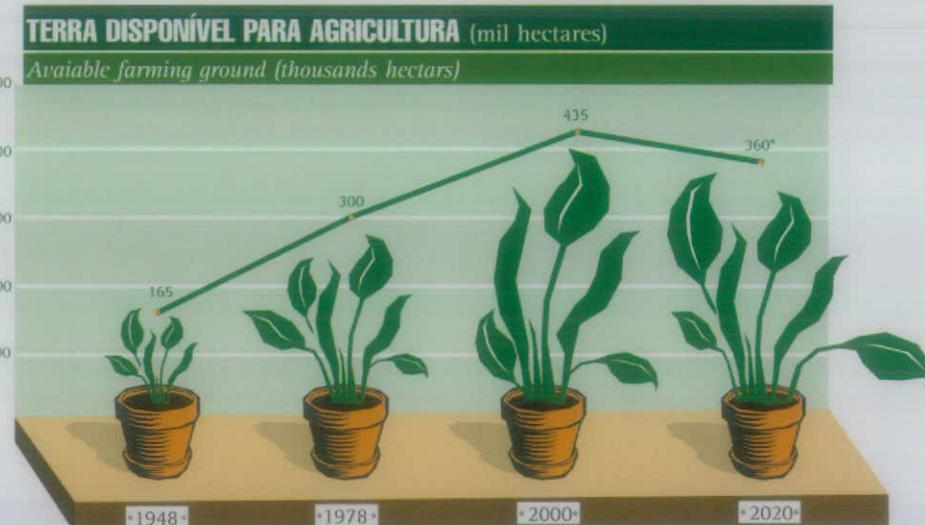
Se existe um país no qual o slogan "a necessidade é a mãe da criatividade" pode ser aplicado este é, sem sombra de dúvida, Israel. Lá, a agricultura é o resultado de um longo e árduo combate contra condições adversas, para aproveitar ao máximo a escassez de água e de solos férteis. Com mais de 50% de seu território composto por terras áridas e semi-áridas, o país conseguiu desenvolver uma das agriculturas mais sofisticadas e produtivas do mundo graças à estreita cooperação entre os institutos de pesquisa, os agricultores, a indústria e o governo.

Seu sucesso deve-se principalmente à política governamental de investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) para a busca de alternativas que tornassem o país viável em termos agrícolas. Atualmente, o setor – que já chegou a representar mais de 50% do total das exportações israelenses – responde ape-

nas por 3%, cerca de US\$ 2 bilhões, como consequência principalmente da passagem de uma economia agrícola para uma voltada para a indústria de high-tech. Além de exportar o excedente de sua produção, Israel consagrou-se principalmente como um pólo gerador e exportador de inovações no setor agropecuário.

Os frutos das técnicas e dos sistemas surgidos nos laboratórios israelenses mudaram não apenas a paisagem regional, transformando a aridez bege em verdes paisagens, mas também podem ser encontrados irrigando cultivos na África, na América Latina – incluindo o Brasil –, na Europa, na Ásia e nos Estados Unidos; ou melhorando a qualidade dos grãos e sementes em quase todo o mundo e aumentando a produtividade dos campos. Atualmente, cerca de 50% do total das terras agrícolas israelenses contam com sistemas de irrigação.

Desde a criação do Estado de Israel, em 1948, os governos que se sucederam adotaram uma política de incentivo ao P&D que se mantém através dos anos. Como resultado, cerca de 70% das pesquisas no setor agrícola são financiadas pelo Ministério de Agricultura e desenvolvidas pelo Centro Volcani, o maior instituto da área no país, que recebe cerca de US\$ 50 milhões por ano de recursos governamentais e públicos; mais US\$ 12 bilhões aproximadamente são obtidos através de fundos binacionais de pesquisa que Israel mantém com os Estados Unidos, a Holanda e com a Comunidade Europeia; e quase US\$ 8 bilhões vêm de instituições regionais e organizações de produtores de todo o país.

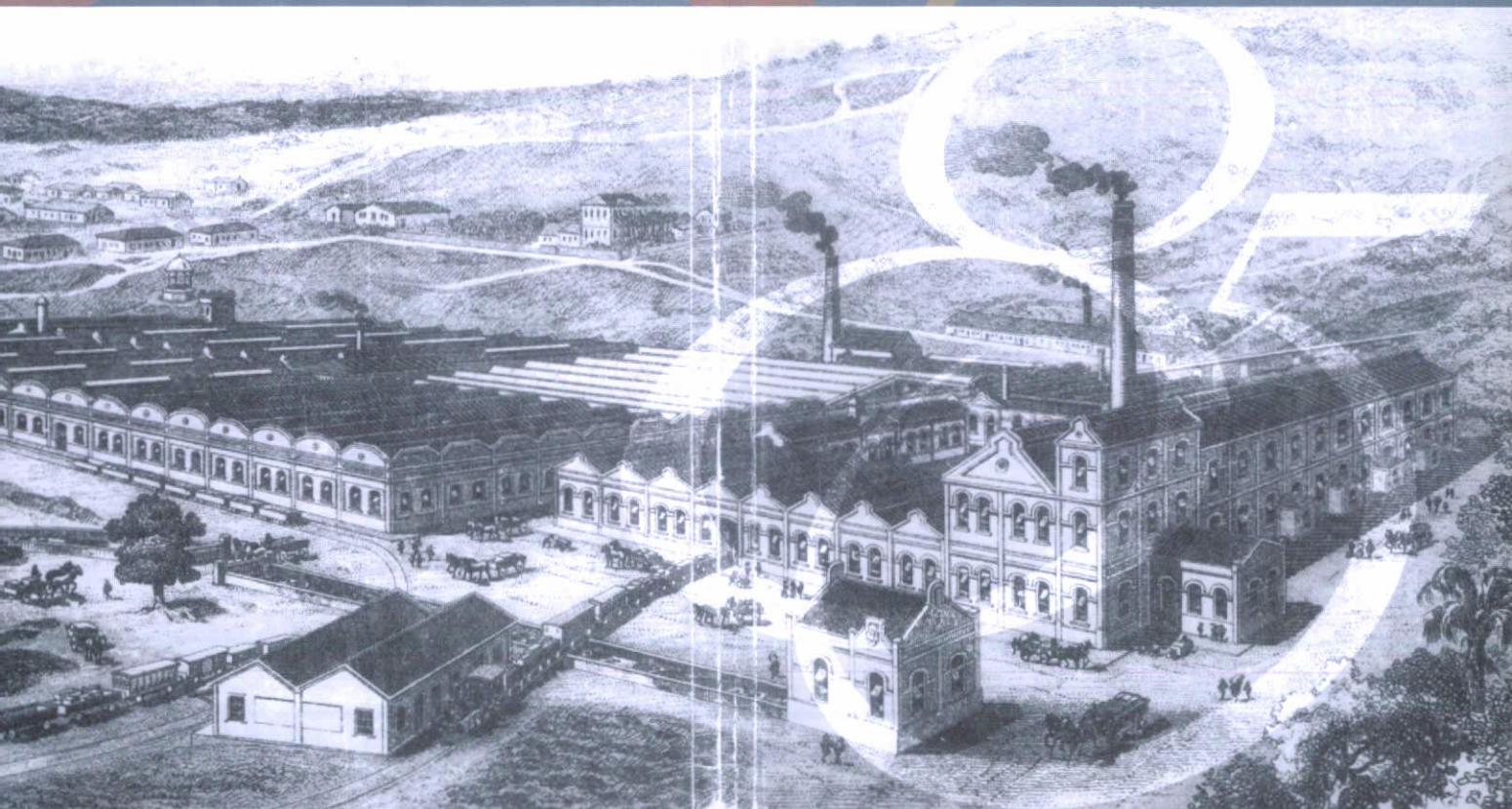


* Estimativa / Estimate - Fonte: Escritório Central de Estatísticas / Source: Central Bureau of Statistics



Banco **Votorantim**

Banco Votorantim.
O banco de um grande grupo.



1918 - Uma estampa da época utilizada nos primeiros impressos da Votorantim. Mostra a fábrica de tecidos, ponto de partida do Grupo.

O Banco Votorantim tem um grande orgulho.
Orgulho de pertencer a um grupo que faz parte da
história da industrialização do País.
Um grupo diversificado e competitivo em todas as
áreas em que atua, com vocação para o trabalho e a
liderança. Sólido e ao mesmo tempo arrojado em
suas aspirações, com presença em diversos
mercados, reconhecido e respeitado por seus fortes
valores.

Um grupo, assim como o Banco, que cresce com
ética, responsabilidade e compromisso com o Brasil.

85

Votorantim 85 anos.

Nossa gente faz história.

English Resumé

Overcoming the dryness of the desert

Should there be a country where the proverb "need is the mother of creativity" can be used, undoubtedly, such country is Israel. Over there, agriculture is the result of a hard long fight against adverse conditions to make the maximum use of the shortage of water and fertile soils. With over 50% of its territory of arid and semiarid soil, the country has managed to develop one of the more sophisticated and productive agricultures in the world, thanks to the close cooperation among research institutes, farmers, the industry and the government.

The success is mainly due to the government policy of investment in Research and Development with a view to search for alternatives that would render the country viable in agricultural terms. Currently the sector – which has already stood for more than 50% of the total Israeli exports – answers for only 3%, about USD 2 billion, mainly due to the fact that an agricultural economy has turned into a high-tech industry economy. In addition to exporting the surplus of its production, Israel mainly became a generating and exporting centre of innovations in the farming industry.

From the creation of the State of Israel in 1948, the succeeding governments have adopted a policy of R&D encouragement, which has been maintained throughout the years. As a consequence, about 70% of the researches in the agricultural field are financed by the Ministry of Farming and developed by the Volcani Centre, the biggest institute of this industry in the country, obtaining about USD 50 million per year of

government and public funds; approximately USD 12 billion more are obtained by means of bi-national research funds maintained by Israel with the USA, the Netherlands and the European Community; and almost USD 8 billion come from regional institutions and producers' organisations all over the country.

One of the main innovations in the Israeli agricultural technology came up in the mid-60's in the irrigation field, with the introduction of dripping systems. As a pioneer in this industry, Israel has also become a world leader and supplier thereof. The renovation process because of the domestic needs, however, has never ceased. Therefore, the country has continued to invest in new techniques, always in search of the water utilisation optimisation, for instance. In the recent years about 70% of the irrigation has been made with wastewater, that is, water that has been already used and duly treated. There are also researches and investments in seawater desalination processes – an expensive process, however likely to be more popular and cheaper in the future.

When compared with about more than 50 years ago, the Israeli agricultural production volume has increased by twelve times; currently only 3% of the population work in the fields instead of 17.5%. From 1948 through 2002 the total cultivated area went from 165 thousand hectares to 435 thousand hectares, and the total of agricultural communities went from 400 to 900, including 136 Arabian villages.

Uma das principais inovações na tecnologia agrícola israelense surgiu em meados dos anos 60 no setor de irrigação, com o lançamento dos sistemas por gotejamento. Pioneiro nesta área, Israel tornou-se também líder mundial e fornecedor do setor. O processo de renovação em função das necessidades nacionais, no entanto, nunca se inter-

rompe. Assim, o país continua investindo em novas técnicas, buscando sempre a otimização do uso da água, por exemplo. Nos últimos anos, cerca de 70% da irrigação é feita com água residual, ou seja, já utilizada e devidamente tratada. Há também pesquisas e investimentos em processos de dessalinização da água do mar – um processo caro, mas que, no

futuro, pode se popularizar e custar menos. Mesmo sem grandes recursos hidráulicos, técnicos israelenses desenvolveram know-how em hidroponia, tornando-se um grande produtor de hortaliças e flores ornamentais.

Se comparado com pouco mais de 50 anos atrás, o volume da produção agrícola israelense aumentou 12 vezes; atualmente, apenas 3% da população trabalham na terra ao invés de 17,5%. Neste mesmo período, o rendimento da produção agrícola para cada mil litros de água aumentou de meio dólar para US\$ 3,00. Os sistemas computadorizados de irrigação por gotejamento, que podem ser usados também para fertilizantes e que deram origem à técnica de fertirrigação, otimizam o uso da água. Também como resultado das inovações tecnológicas e das adversidades climáticas, Israel tornou-se produtor de vegetais, flores e frutas fora de estação visando principalmente o mercado europeu. De 1948 até 2002, o total de área cultivada passou de 165 mil hectares para 435 mil e o total de comunidades agrícolas passou de 400 para 900, incluindo 136 povoados árabes. Atualmente, Israel produz cerca de 70% de todos os alimentos que consome, importando principalmente grãos, carne, peixe, oleaginosas, açúcar, café e cacau. Suas exportações agrícolas incluem tanto alimentos processados quanto produtos in natura.

Apesar de todos os êxitos, a agricultura israelense ainda enfrentará grandes desafios no futuro. Segundo um estudo realizado pelo Ministério de Agricultura, em meados de 2020 a população local terá crescido 42%, chegando a 8,5 milhões de habitantes, fato que elevará a demanda por produtos agrícolas. Haverá também um aumento significativo da ocupação da terra e da água, exigindo uma redução de cerca de 50% do volume de água disponível para a agricultura – atualmente são cerca de 700 milhões de metros cúbicos por ano – e de 18% menos do solo para a agricultura.

Matriz da
Makhteshim Agan
em Israel



Makhteshim Agan assume controle da Milenia

Aquisições aumentam participação da companhia nos campos

O Grupo Makhteshim Agan, de Israel, completou no início de 2002 a aquisição da paranaense Milenia Agro Ciências S.A., maior produtora de agroquímicos genéricos da América Latina. O conglomerado israelense é o primeiro no ranking mundial dos fabricantes de genéricos para a proteção da lavoura, pertencente à Koor Industries – maior holding israelense, com atuação em 19 países nas áreas de química, alimentação, comunicações e tecnologia da informação. A compra da empresa brasileira faz parte da política do grupo de manter subsidiárias em mercados considerados estratégicos.

Para marcar o final do processo de aquisição, a empresa paranaense realizou um jantar com a presença de diretores israelenses. Foram feitas homenagens a Jayme Zimmerman, diretor da Agricur Defensivos Agrícolas Ltda., pelo dinamismo de seu trabalho no Brasil e que retornou a Israel; e a Oswaldo Pitol, que passou a presidência da Milenia para Luiz Barone, ex-diretor comercial da companhia. Pitol tornou-se diretor do Conselho Executivo da Makhteshim Agan e vice-presidente do Conselho da Milenia Agro Ciências S.A.

Makhteshim Agan está presente no Brasil desde 1975 através da Agricur Defensivos Agrícolas Ltda. e nos últimos 10 anos vem aumentando sua participação no mercado nacional através de

aquisições de empresas locais, entre as quais a Defensa e a Herbitécnica, cuja fusão resultou no surgimento da Milenia Agro Ciências, que se tornou, assim, uma das maiores empresas do setor agroquímico do Brasil. À frente da Agricur desde meados de 2002 está o israelense Oded Barzide. Além de comprar companhias, a Makhteshim Agan vem também investindo na transferência de tecnologia, modelos de gerenciamento e treinamento de mão-de-obra.

Com fábricas em Londrina (PR), Taquari e Cruz Alta (RS), a Milenia é especializada na fabricação de produtos para a defesa da agricultura desenvolvidos a partir de princípios ativos com patentes expiradas. Com uma linha de mais de 50 marcas e uma produção de 70 milhões de litros de defensivos agrícolas, a companhia registrou em 2001 um faturamento de US\$ 246 milhões. "Em dólar, com a valorização da moeda, nosso resultado ficou igual ao do ano anterior. Em real, houve um crescimento de 33% no período", explica Barone.

A Milenia possui atualmente o maior parque industrial para a produção de produtos agroquímicos da América Latina, com quatro fábricas e capacidade produtiva de cem milhões kg/l de agroquímicos, biológicos e intermediários por ano. A busca pelo desenvolvimento sustentável da agricultura é uma constante dentro de sua filosofia de trabalho. "A empresa sem-

English Resumé

Makhteshim Agan takes over Milenia

Israel's Makhteshim Agan Group completed, in the early 2002, the acquisition of Paraná's Milenia Agro Ciências, the largest manufacturer of generic agrochemicals in Latin America. The Israeli conglomerate is the world leading manufacturer of generic products for crop protection, and it belongs to Koor Industries—the largest Israel's holding, with businesses in 19 countries, in chemicals, food, communications and information technology. The purchase of the Brazilian company is part of the group policy to have subsidiaries in markets considered as strategical.

In order to highlight the end of the takeover process, the Paraná company hosted a dinner party with the attendance of Israeli directors. Homage was paid to Jayme Zimmerman, director of Agricur Defensivos Agrícolas Ltda., for the dynamism of his work in Brazil, and who went back to Israel; and to Oswaldo Pitol, who passed the presidency of Milenia to Luiz Barone, former commercial director of the company. Pitol has become director of Makhteshim Agan's Executive Board and deputy-chairman of Milenia Agro Ciências S.A.'s Board.

Makhteshim Agan has been present in Brazil since 1975, through Agricur Defensivos Agrícolas Ltda. and it has been increasing its share in the domestic market for the last 10 years by means of acquisitions of local companies from 1996, among which Defensa and Herbitécnica, whose merger resulted in the creation of Milenia Agro Ciências, that turned, thus, into one the largest companies in Brazil's agrochem-

ical industry. The Israeli David Bardavi has been running Agricur since mid 2002. In addition to purchasing companies, Makhteshim Agan has been also investing in technology transfer, management models and personnel training.

With plants in Londrina (State of Paraná), Taquari and Cruz Alta (State of Rio Grande do Sul), Milenia is specialised in the manufacture of products for agriculture protection, developed from active principles with expired patents. With a line of over 50 brands and an output of 70 million litres of agriculture defensives, the company had a turnover of USD 246 million in 2001.

In 2002, the company invested in the rational process management, and also increased investments in product research, development and registration by 15%. Such initiatives enabled the growth of the annual launch average from one to three and, accordingly, to be ahead of the competition. Simultaneously, the company has been consolidating its share in cultures in which it is already strong—such as soy, corn and wheat—and, at the same time, it has been giving priority to more profitable products, used in cultures with a higher added value—such as fruits and vegetables. Such steps, jointly with the company takeover by the Israel group, should also favour exports. "We sold USD 30 million abroad in 2001. We are to reach USD 40 million this year", foresees Oded Barzide, by adding that its chief markets are European countries and the United States.

pre buscou oferecer ao agricultor não somente seus produtos, mas também tecnologias alternativas para solucionar os problemas fitossanitários das culturas. Dessa forma, Milenia e Agricur colocam à disposição do homem do campo o que há de mais avançado para a proteção das culturas e tudo isso feito não só com o que há de mais moderno em termos de equipa-

mentos, mas também com a força de espírito de equipe, respeito ao meio ambiente e responsabilidade social, que são na realidade os principais ingredientes dos nossos produtos e o motivo real do nosso sucesso", ressalta Barzide.

Em 2002, a empresa investiu no gerenciamento racional dos processos aumentando, também, em 15% os investimentos em

pesquisa, desenvolvimento e registro de produtos. Estas iniciativas possibilitaram a elevação da média anual de lançamentos de um para três e, consequentemente, a antecipação frente à concorrência. Paralelamente, a companhia vem solidificando sua atuação em culturas onde já é forte – como soja, milho e trigo – e, ao mesmo tempo, priorizando os produtos mais lucrativos, utilizados em culturas de maior valor agregado – como frutas, vegetais e legumes. Estas medidas, aliadas à incorporação da companhia pelo grupo israelense, deverão também favorecer as exportações. "Em 2001 vendemos para o exterior US\$ 30 milhões. Neste ano, deveremos atingir US\$ 40 milhões", prevê o executivo, acrescentando que seus principais mercados são os países da Europa e os Estados Unidos.

Assim como a Makhteshim Agan, a Milenia segue uma política rígida na área de proteção ao meio ambiente. A fábrica de Londrina já recebeu a certificação ISO 14001 – o certificado atestando a obediência dos processos de produção às normas internacionais de proteção ao meio ambiente. Segundo Barzide, da Agricur, foram investidos US\$ 4 milhões no aprimoramento do Sistema de Gestão Ambiental da fábrica de Taquari, preparando-a para a obtenção da ISO 14000. A Milenia possui também a ISO 18000, que certifica a qualidade de vida no trabalho.

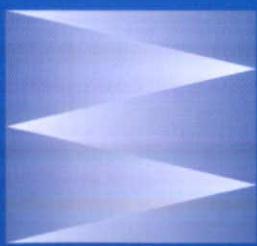
A Makhteshim Agan Industries Ltd. fabrica uma ampla gama de produtos que inclui acaricidas, inseticidas, fungicidas e herbicidas, além de reguladores para o crescimento das plantas. A companhia também desenvolve, produz e comercializa produtos de química fina, intermediários, aromas químicos, químicos industriais, antioxidantes e nutraceuticais.

Em 2000, o grupo faturou US\$ 856 milhões e obteve um lucro líquido de US\$ 50 milhões – cinco vezes maior que o registrado no ano anterior. A Makhteshim Agan ocupa hoje o nono lugar no ranking mundial do setor agroquímico. Com a compra da brasileira Milenia e da união de sua subsidiária no Paraguai com a Kasba, a companhia fortaleceu sua presença no Mercosul.

Agora, a Belmerix também é solução em sistemas de segurança.



A BELMERIX, tradicional em soluções de infra-estrutura para telecomunicações, mantendo seu princípio inovador e valendo-se de seu know-how, oferece o mais novo conceito em sistemas de segurança, garantindo excelentes resultados, face aos padrões de tecnologia de última geração.



BELMERIX

R. Fidêncio Ramos, 100 - 7º andar
Vl. Olímpia - Cep: 04551-010 - São Paulo/SP
Tel.: (11) 3846-2026
Fax: (11) 3846-0071
belmerix@belmerix.com

ASSOCIADA AO
MER GROUP

NaanDan Irrigaplan inaugura fábrica em Leme

Companhia investe US\$ 1 milhão e já detém cerca de 25% do mercado do agronegócio brasileiro

O agronegócio brasileiro é responsável por 25% do Produto Interno Bruto (PIB), por 37% de mão-de-obra ativa do País, por 40% das exportações e, em 2002, gerou um superávit de US\$ 20 bilhões para o Brasil. Dentro do agronegócio, a agroindústria, a agricultura e a fruticultura irrigada são os setores que mais geram superávit e mão-de-obra com investimentos muito mais baixos que a indústria. É justamente nestes segmentos que a tecnologia israelense está conquistando cada vez mais espaço e ajudando a aumentar a produtividade brasileira nos campos. Entre as empresas que já descobriram o potencial do País está a NaanDan Irrigaplan, a segunda maior companhia do setor de irrigação no panorama internacional e também no Brasil, onde detém 25% do mercado.

Fábrica será inaugurada em março

Em março de 2003, a empresa deverá inaugurar em Leme (SP) a sua primeira fábrica no País para produção de tubos gotejadores com tecnologia da NaanDan Israel e investimentos de cerca de US\$ 1 milhão, passando a se chamar NaanDan Irrigaplan Indústria e Comércio Ltda. Segundo Laércio P. C. Miranda, da empresa no Brasil, "a nova unidade aumentará a competitividade e agilidade da companhia, pois permitirá a substituição parcial de itens que eram importados, levando-nos a uma participação bem maior até 2005. Um longo e detalhado estudo foi elaborado por nossa equipe no País e em Israel, com o apoio de consultores e auditores internacionais, para a tomada de decisão em relação à construção de uma fábrica no Brasil e esperamos amortizar os investimentos em três anos".

A companhia iniciou suas atividades em junho de 1989 tendo sido criada por profissionais com ampla experiência no setor agrícola. Atualmente possui a Irrigaplan Nordeste, em Fortaleza (CE), criada em 1998, para garantir suporte técnico às regiões norte e nordeste, a filial NaanDan Irrigation Systems, em Salvador (BA) e a Hydroagro Nordeste, localizada em Luis Eduardo Magalhães (BA), além de contar com uma vasta rede de revendedores em todo o território nacional. Em Israel, atua no setor agrícola há mais de 70 anos. Não se limitando a vender equipamentos, a companhia faz também projetos completos para pequenos e médios produtores bem como para grandes empresas agropecuárias, construtoras e órgãos públicos.

"Desenvolvemos projetos integrados em todo o Brasil, dando suporte ao nosso cliente seja ele de qual segmento for no aprimoramento da tecnologia de irrigação, manejo de água e fertirrigação com nossa



English Resume

NaanDan Irrigaplan inauguates a plant in Leme

The Brazilian agribusiness is responsible for 25% of the Gross Domestic Product (GDP), 37% of the active manpower in the country, 40% of exports and, in 2002, brought a trade a surplus of US\$ 20 billion for Brazil. Within the agribusiness, the agroindustry, the agriculture and the irrigated growing of fruits are the sectors that create the largest surpluses and manpower with investments well below those of the manufacturing industry. It is precisely in these segments that the Israeli technology is increasingly conquering more space and helping to push up the Brazilian productivity in the fields. Among the companies that have already discovered the potential of the country is NaanDan Irrigaplan, the second largest irrigation company in the world, and also in Brazil where it has a 25% market share..

In March 2003, the company shall inaugurate in Leme (São Paulo) its first plant in the Country for the production of dropping pipes with technology from NaanDan Israel, and investments of about US\$ 1 million. The name of the company shall be NaanDann Irrigaplan Indústria e Comércio Ltda. According to Laercio P. C. Miranda, from the company in Brazil, "the new unit shall increase the competitiveness and dexterity of the company in Brazil, since it will allow for the partial substitution of items which were previously imported, and taking us to a much

higher stake up to 2005. A long and detailed study was prepared by our team in the Country and in Israel, with the support of international consultants and auditors to make the decision concerning the building of the plant in Brazil and we hope to amortize the investments in three years", stresses Miranda.

NaanDann Irrigaplan, started its activities in Brazil in June 1989 and was organized by professionals with large experience in the agriculture sector. Currently it has Irrigaplan Nordeste, in Fortaleza (CE), organized in 1998, to provide technical support to the north and northeast regions, the branch NaanDan Irrigation Systems in Salvador (BA) and Hidrocargo Nordeste, in Luis Eduardo Magalhães (BA), besides having a broad network of resellers in all the Brazilian territory. In Israel, it has been active in the farming business for more than 70 years. The company not only sells equipment, but it also carries out complete projects for small and mid size producers, as well as for large farming and building companies and public bodies.

"We develop integrated projects in all Brazil, giving support to our costumers, whatever their field of business, in the improvement of the irrigation technology, the handling of water and fertirrigation, with our engineering team and the support of Israeli specialists that pay frequent visits to Brazil", explains Miranda. Besides the

investments made in new products and technologies in Israel, since it started its activities in Brazil the company has invested constantly in the technical and logistic qualification.

In 1998 Dan Sprinklers of Israel associated to Irrigaplan. In 2002, the company NaanDan Irrigation Systems was organized in Israel as the result of the merger of two renowned companies in the field of irrigation, Naan Irrigation Systems and Dan Sprinklers. So, in 2002, as a result of the merger and the restructuring of these two Israeli companies with Irrigaplan, NaanDan Irrigaplan Sistemas de Irrigação was organized in Brazil, which has a staff of about 50 people, including 14 engineers in the design, commercial and consulting areas, more than 10 technicians in the field of assembly and technical services, besides a complete administrative and financial staff.

With a broad line of products, the company serves clients from the fruit growing industry, parks, landscaping, forest nursery and green area projects sectors, including names such as Cutrale, Fazenda Sete Lagos, Citrovita, Agrocitrus Cargil, Petrobrás, Bahia Sul Celulose S/A, Cia. Suzano de Papel e Celulose, Transurbes Agroflorestal Ltda., Celpav Florestal S/A, Cenibra Florestal S/A, Celmar S/A Indústria de Celulose e Papel, Construtora Norberto Odebrecht S/A and others.

Fone:
3812-6865
Fax:
3812-4720

**Soluções
em
Segurança**

www.spyland.com.br
info-sp@spyland.com.br

- * Sistemas de inteligência e contra-espião
- * Prevenção de perdas
- * Sistemas contra falsificação
- * Monitoramento e localização de pessoas
- * Monitoramento de propriedades
- * Consultoria de segurança

PROJETOS DE FRUTICULTURA / Projects on fruit growing

Luis Ianini e outros	Barretos/SP	500ha	propelido / selfpropelled
		180ha	microaspersão / microsprinkling
Fazenda Amazonas	Leme/SP	70ha	microaspersão / microsprinkling
		20ha	gotejamento linha simples / simple line dropping
		320ha	autopropelido / self-propelled
Cutrale	Araraquara/SP	140ha	microaspersão / microsprinkling
		80ha	gotejamento linha dupla / double line dropping
Citrovita	Sto. Antonio da Posse/SP	90ha	gotejamento linha simples / simple line dropping
	Unai/MG	215ha	gotejamento linha simples / simple line dropping
Lucato	Araras/SP	50ha	microaspersão / microsprinkling
		210ha	miniaspersão / microsprinkling
Fazenda Sete Lagoas	Mogi Guaçu/SP	2.000ha	autopropelido / self-propelled
Manuel Carlos Hernandes	Catanduva/SP	300ha	autopropelido / self-propelled
Marilton F. dos Santos	Iaçu/BA	300ha	microaspersão / microsprinkling
		100ha	gotejamento / dropping
Bocaiuva	Leme, Descalvado/SP	500ha	autopropelido / self-propelled
Frutese Agrícola	Neópolis/SE	150ha	microaspersão / microsprinkling
Agrocitrus Cargill	Uberaba/MG	2.000ha	gotejamento / dropping
Projeto Pindorama	Caruari/AL	1.000ha	microgotejamento / micro/dropping
Espólio Ludovico Fachini	Cafelândia/SP	380ha	microaspersão / microsprinkling

PRINCIPAIS PROJETOS / Main Projects

Del Monte	Quixerê/ Limoeiro do Norte	420ha	Gotejamento/dropping
Agribahia	Barreiras/BA	120ha	Gotejamento/dropping
		300ha	Gotejamento/dropping

Miranda, diretor da subsidiária brasileira

equipe de engenharia e suporte de especialistas israelenses, que fazem visitas freqüentes ao Brasil", explica Miranda. Além dos investimentos feitos em novos produtos e tecnologias em Israel, desde o início de suas atividades no Brasil a companhia tem investido constantemente em capacitação técnica e logística.

FUSÃO PARA O SUCESSO

Em 1998 a Dan Sprinklers de Israel associou-se à Irrigaplan. Em 2001 formou-se

em Israel a empresa NaanDan Irrigation Systems, resultado da fusão de duas consagradas empresas no ramo da irrigação, Naan Irrigation Systems e Dan Sprinklers.

Assim, em 2002, como resultado da fusão e reorganização dos dois grupos israelenses com a Irrigaplan, formou-se, no Brasil, a NaanDan Irrigaplan Sistemas de Irrigação, hoje com cerca de 50 funcionários, incluindo 14 engenheiros nas áreas de projeto, comercial e consultoria, mais de dez técnicos na área de montagem e assistência técnica, além de um quadro completo na área administrativa e financeira.

A empresa conta também com consultores internacionais, entre os quais destacam-se os engenheiros Gideon Spieler e Leon Biller (NaanDan Irrigation Systems, de Israel), na área de manejo de água, fertirrigação e nutrição vegetal; Menachem Cohen (NaanDan Irrigation Systems, de Israel), em projetos hidráulicos; Ricardo

Weiz e Antonio Guimarães (Amiad Filtration Systems, de Israel), em sistemas de filtragem; David Bery (Bermad Control Valves, de Israel), em sistemas hidráulicos; Theobaldus Jeuken (consultor autônomo, de Holambra), em controle climático; e Miguel Guazzelli (Toro Ag), em gotejamento e fertirrigação em cana-de-açúcar.

Com uma ampla linha de produtos, a empresa atende clientes do setor de fruticultura, parques, paisagismo, viveiros, florestas e projetos de áreas verdes incluindo nomes como Cutrale, Fazenda Sete Lagos, Citrovita, Agrocitrus Cargill, Petrobras, Bahia Sul Celulose S/A, Biofábrica-Ceplac, Aracruz Celulose S/A, Cia. Vale do Rio Doce, Vera Cruz Florestal S/A, Cia. Suzano de Papel e Celulose, Transurbes Agroflorestal Ltda., Celpav Florestal S/A, Cenibra Florestal S/A, Celmar S/A Indústria de Celulose e Papel, Construtora Norberto Odebrecht S/A e outros.

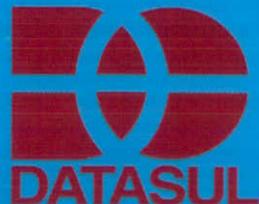
Afinal, sua empresa precisa de um ERP ou de resultados?

A Datasul sabe que para aumentar o ganho das empresas é necessário a eficiência de toda a malha de negócios. Por isso, decidiu incorporar as práticas mais evoluídas em Supply Chain. Agora, com os conceitos de Eliyahu Goldratt, que revolucionou os parâmetros de gestão com o seu livro "A Meta", você poderá aumentar em muito o ganho de sua empresa, agregando valor ao seu ERP. E, você sabe, o ERP é necessário, mas não é suficiente.

0800 704 3442 www.datasul.com.br



**NOVOS
CONCEITOS.
GRANDES
RESULTADOS.**



Nossa paixão: os seus resultados.

A Datasul transforma excelência e gestão em Software e Serviços. Vamos além do ERP para que sua empresa aumente seus ganhos. Após 25 anos testemunhando as diversas ondas de gestão, identificamos os melhores conceitos para que sua empresa atinja seus objetivos. Se você deseja ERP, CRM ou Colaboração, mas, principalmente, aumentar seus resultados, fale com a gente.

Gestão Empresarial • Inteligência Empresarial • Gestão de Relacionamento • Colaboração

Barueri (11) 4195-0072 . Bauru (14) 223-2366 . Belo Horizonte (31) 3261-1522 . Campinas (19) 3233-3888 . Caxias do Sul (54) 3025-7170 . Curitiba (41) 228-1166 . Goiânia (62) 3091-2474 . Joinville (47) 433-1551 , (47) 461-1600 . Jundiaí (11) 4586-1246 . Londrina (43) 347-8797 , (43) 322-0129 . Porto Alegre (51) 3346-4231 , (51) 3328-2600 . Recife (81) 3466-5788 . Ribeirão Preto (16) 621-8882 . Rio de Janeiro (21) 2253-7769 , (21) 2203-0515 . Salvador (71) 3113-4565 , (71) 343-5200 . São Bernardo do Campo (11) 4125-5299 . São José do Rio Preto (17) 235-5222 . São Paulo (11) 5505-5220 , (11) 5508-1000 , (11) 5670-2150 , (11) 3664-7908 . Sorocaba (15) 231-1877 . Uberlândia (34) 3236-4017 . Varginha (35) 3222-3041 . Vitória (27) 3224-4156



Irrigação localizada conquista o mercado

A Netafim está presente nos setores de fruticultura, café, cana-de-açúcar e hortaliças

O agronegócio tem ajudado muito o Brasil a ter um resultado mais favorável na balança comercial, sendo com exportações ou sendo como o grande responsável pelo crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) nos últimos anos. "Antigamente, para aumentar as produções agrícolas os produtores ampliavam a extensão da área plantada. Hoje não há como viabilizar os custos de produções sem a verticalização das mesmas. Isto se consegue com as novas tecnologias. O Brasil sem dúvida nenhuma será um dos maiores produtores agrícolas do mundo nos próximos anos". Esta é a opinião de Uri Goldstein, gerente comercial da Netafim Brasil, subsidiária da Netafim Israel, uma das empresas pioneiras na área de irrigação por gotejamento, também chamada localizada, e uma das líderes mundiais no setor. No País, a empresa detém cerca de 60% do mercado de irrigação localizada e está presente nos mercados de fruticultura, café, cana, hortaliças e outros como de reflorestamento e paisagismo. O seu principal mercado é a citricultura, no Estado de São Paulo, e o café, em Minas Gerais.

A Netafim começou a atuar no Brasil

em 1994 com um pequeno escritório de representações dos equipamentos de irrigação. A tecnologia israelense foi muito bem recebida pelo mercado nacional em função de sua eficiência e por ser viável, apesar dos altos custos de aquisição do equipamento na época. Em 2000 foi inaugurada a fábrica de tubos gotejadores em Ribeirão Preto, com a mesma tecnologia de fabricação em Israel. Com 120 funcionários, a subsidiária brasileira possui cinco escritórios regionais espalhados em todo o território nacional. A fábrica está instalada em uma área de 30 mil metros quadrados, com cinco mil metros quadrados de área construída. "Temos bastante espaço para crescer", ressalta Goldstein.

Desde 1994, a Netafim Brasil não parou de crescer, mesmo com crises em alguns setores. O volume de vendas aumenta em média 20% ao ano e, em 2002, este crescimento foi de 35%, apesar da alta do dólar. Cerca de 10% a 15% da produção local é exportada para países como Chile, Argentina, Paraguai e Venezuela. Desde o inicio de suas atividades no País, a Netafim já investiu no Brasil US\$ 5 milhões e os planos para 2003 incluem o aumento em 50% da

Netafim do Brasil em Ribeirão Preto

capacidade produtiva devido à alta demanda de mercado.

Em 2002, a empresa manteve duas tradições: organizar visitas de grupos a Israel e participar de feiras do setor agrícola. Levou duas missões de técnicos para Israel: o

primeiro grupo, de dez pessoas, passou 15 dias na Universidade Netafim no Kibutz Hatzerim, próximo a Beer Sheva. O segundo grupo participou de um curso chamado Conexão Brasil-Espanha-Israel e contou com a participação de 16 dos maiores citricultores de São Paulo. O objetivo era apresentar-lhes o que há de melhor em técnicas agrícolas. "O grupo voltou entusiasmado com o que viu, principalmente em Israel", ressaltou Goldstein, acrescentando que a companhia já está planejando a próxima viagem a Israel, quando os participantes poderão também visitar a Agritech 2003. A Netafim esteve presente nas principais feiras agrícolas no Brasil, principalmente as que focam fruticultura ou agricultura em geral. Em 2002 foram mais de 30 feiras, sendo que a maior de todas é a Agrishow, realizada em Ribeirão Preto.

Além de vender equipamentos e desenvolver projetos, a Netafim treina o usuário final de seus produtos. "A nossa empresa está convicta de que não basta apenas ter o melhor equipamento de irrigação, temos que ensinar como usá-lo para tirar o melhor proveito. Para isso foi criada a Universidade Netafim, uma universidade itinerante que tem como principal objetivo profissionalizar o setor da irrigação transferindo a tecnologia e difundindo soluções práticas e eficientes para o agricultor e para o consultor. A fertirrigação, ou adubação pela água de irrigação, também não pode ser deixada de lado. O agricultor ainda não tem total domínio sobre essa técnica, por isso fazemos muitos cursos e palestras em todo o Brasil para instruir o usuário do gotejamento. É uma ferramenta a mais que fornecemos para os clientes para obter o

melhor custo-benefício de modo racional", afirma Goldstein.

Outra informação importante para o agricultor: a Netafim Brasil está cadastrada na Agência Especial de Financiamento Industrial (Finame) no segmento Agrícola, o que permite a aquisição de sistemas de irrigação com financiamento do BNDES.

RESULTADOS POSITIVOS

O grande interesse atual pela irrigação por gotejamento estende-se a vários cultivos. Na cafeicultura, por exemplo, foi despertado principalmente pelos excelentes resultados de economia de água e energia, aliados a um substancial aumento na produtividade. A cafeicultura no Brasil vem utilizando a irrigação por gotejamento desde os anos 90, principalmente no cerrado mineiro, somando atualmente mais de 30 mil hectares. A obtenção de melhores resultados está levando à introdução desse sistema também no estado de São Paulo e no sul de Minas Gerais, regiões nas quais o índice pluviométrico é alto.

O sistema de irrigação localizada está sendo aplicado também no cultivo da cana-de-açúcar, uma cultura importante no mundo e que ocupa atualmente mais de 18 milhões de hectares plantados nas mais diversas regiões sob condições climáticas variadas. Países como Austrália, África do Sul, México e o estado do Havaí cultivam cana-de-açúcar em regimes intensivos e já utilizam irrigação há décadas. A Netafim foi uma das empresas precursoras do uso de irrigação por gotejamento em cultivos de cana-de-açúcar. Os primeiros experimentos foram feitos em 1975 e a venda em escala comercial começou em 1979. Atualmente há mais de cem

mil hectares que utilizam sua tecnologia em diversos países.

No Brasil, a Netafim introduziu sua tecnologia em 1996, com um projeto desenvolvido em parceria com a Copersucar, na Usina São Martinho, localizada em Pradópolis (SP). Atualmente, há 26 sistemas instalados em usinas e destilarias na região Nordeste, no Rio de Janeiro, em Goiás, Minas Gerais e São Paulo, num total aproximado de 2.500 hectares. A citricultura é outra área na qual a Netafim atua com intensidade e já tem cerca de 20 mil hectares instalados. A irrigação de eucalipto tem mostrado ao setor florestal a possibilidade de se reduzir o tempo de corte das árvores para a produção da celulose, possibilitando ainda o uso de efluentes das fábricas de celulose para a irrigação, evitando assim maiores danos ao meio ambiente.

A Netafim Israel começou a desenvolver a tecnologia de irrigação por gotejamento - ou localizada - na década de 1960, lançando o primeiro produto em 1965. O sistema então inédito trazia a

**Controle o Calor no Verão
Mantenha o Calor no Inverno
Aumente a Luz Difusa
Com um Produto
de Confiança**

ALUMINET®
MALHA TERMOMODULADORA

A Polysack conta com uma linha completa de telas e produtos para agricultura protegida:

- Plásticos para cultivo protegido
- Rede agrícola de tutoramento
- Polysombra 22% a 90%
- Caixa de cultivo MAPAL
- Antigranizo 7% e 16%
- Tela Citrus 1mm
- Anti-vírus 50 mesh

Polysack Indústrias Ltda.
Rua Paraná, 491
CEP 14.900-000
Itápolis - SP - Brasil
Tel.: (16) 3262-1766
Fax.: (16) 3262-4202
e-mail: brasil@polysack.com

Matriz
Polysack Plastic Industries (R.A.C.S.) Ltda.
Nir Yitzhak, D.N. Negev
85.455, Israel

CERTIFICADO
E-Net Quality System
SI ISO 9002
Quality Assurance System
Quality Assurance System
Quality Assurance System

www.polysack.com

Polysack INDÚSTRIAS LTDA.

English Resumé

Localised irrigation conquers the market

"The agribusiness has very much helped Brazil to have a more favourable result in its trade balance, whether as exports or as factor greatly responsible for the growth of the gross domestic product (GDP) in the last years. Formerly, in order to increase the farming production, farmers would increase the extension of the cultivated area. Nowadays, there is no way how to make the cost of production feasible, but for the verticalisation. This is achieved by means of new technologies. Brazil no doubt will be one of the largest farm producers in the world in the next years." This is the opinion of Uri Goldestein, commercial manager of Netafim Brazil, a subsidiary of Netafim Israel, one of the pioneer companies in the field of dropping, also called localised irrigation, and one of the world leaders in this field. In Brazil, the company holds about 60% of the localised irrigation market and is present in fruit, coffee, sugarcane, vegetable cultures and in others such as reforestation and landscaping. Its main market is the growing of citric fruits in the State of São Paulo and coffee in the State of Minas Gerais.

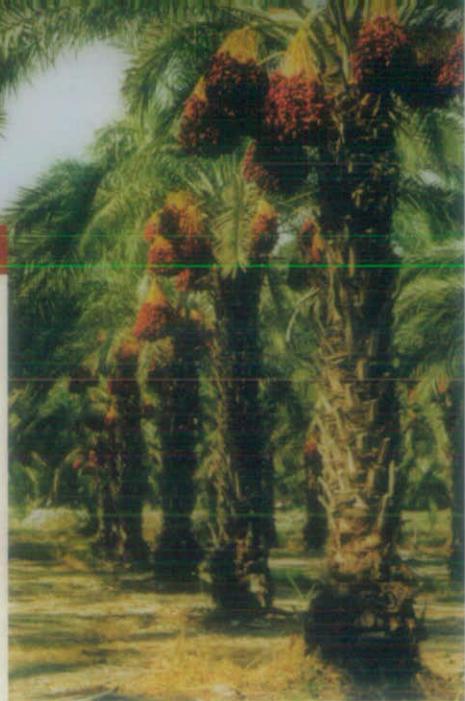
Netafim started its business in Brazil in 1994 with a small representation office for irrigation equipment. The Israeli technology was very well received by the domestic market because of its efficiency and also because of its feasibility in spite of the high cost of the acquisition of the equipment at that time. In 2000, the dropping pipes plant was inaugurated in Ribeirão Preto with the same manufacturing technology used in Israel. With 120 employees, the Brazilian subsidiary has five regional offices spread in all the Brazilian territory. The plant is installed in a 30,000 square metre area with 5,000 square metres covered area. "We have a lot of space to grow", stresses Goldestein.

Since 1994, Netafim Brazil has grown constantly in spite of crisis in some sectors. The volume of sales increases in average 20% per year, and in 2002 this growth was of 35% in spite of the rise of the dollar.

About 10 to 15% of the local production is exported to countries such as Chile, Argentina, Paraguay and Venezuela. Since the start of its activities in the country, Netafim has already invested in Brazil USD 5 million and the plans for 2003 include an increase of 50% of the productive capability because of the high demand of the market.

In 2002, the Company maintained two traditions: to organise visits of groups to Israel and to take part in farming fairs. So, last year, Netafim Brazil took two missions of technicians to Israel. The first group was of ten people and spent 15 days in Netafim University, in the Hatzirim Kibutz, near to Beer Sheva. The second group took part in a course called Brazil Spain Israel Connection along with sixteen participants of the largest citric fruit cultivators of São Paulo. The purpose was show to them the best farming techniques. "The group came back enthused with what they had seen mainly in Israel," stressed Goldestein, who added that the Company was already planning the next trip to Israel in May 2003, when the participants will also have the chance to visit Agritech 2003. The company was also present in the main farming fairs in Brazil, mainly in those that focused on fruit culture and farming in general. In 2002, 30 fairs more were attended, the largest of which was Agrishow in Ribeirão Preto.

Netafim Israel started to develop the dropping or localised irrigation technology in the 60's, and launched its first product in 1965. The system, at that time novel, brought the advantage of releasing water and the nutrients drop per drop directly on the root zone of the plants. Currently, it is one of the main manufacturers and distributors of localised irrigation products and systems. The Company has four production centres in Israel at Hatzirim, Magal, Yaftach and Eilat kibbutzim. Other five plants are installed in the USA, Australia, South Africa, Brazil and India.



Plantação de tâmaras em Israel

vantagem de liberar água e nutrientes gota a gota diretamente na zona radicular das plantas. O gotejamento oferece um controle exato da irrigação e o uso racional e eficiente da água, recurso cada vez mais escasso. Atualmente é uma das principais fabricantes e distribuidoras de produtos e sistemas de irrigação localizada. Sua linha inclui gotejadores e tubos gotejadores, equipamentos de microaspersão, aspersores e microaspersores, sistemas de irrigação para jardinagem e dispositivos periféricos. A empresa possui quatro centros de produção em Israel localizados nos kibutzim Hatzirim, Magal, Yaftach e Eilat. Outras cinco fábricas estão instaladas nos Estados Unidos, na Austrália, África do Sul, Índia e no Brasil.

A variedade de produtos Netafim e sua experiência internacional na prestação de serviços técnicos e agronômicos extensivos têm conduzido quase que naturalmente à introdução do Netap, sigla que denomina o sistema de projetos agrícolas "chave na mão" da Netafim. Estes projetos são organizados sobre uma base modular, permitindo ao cliente escolher entre uma variedade de serviços que inclui estudos de viabilidade, planejamento de irrigação, seleção do equipamento, aquisição e transporte, instalação e funcionamento, capacitação de pessoal, manejo da irrigação e do cultivo, assessoria periférica e mercadológica.

A DYNACOM ESQUENTANDO SUA LINHA DE PRODUTOS



Lâmpadas

Electronic Compact
Fluorescent
Lamps (CFL)



Telefonia

Telephones



Illuminação
de Emergência

Emergency
Light



Videogame
Videogame

Nova Linha Dynacook New Line Dynacook



Eskent
Bandeja Termoelétrica

Eskent Thermoelectric tray

Disponível também em modelo circular
Also available in circular shape

Tamanho/Size 55 x 35 cm



Churrasqueiras
Barbecue

DYNACOM HEATING UP ITS PRODUCT LINE

SAC Brasil: 0800 55 9993
São Paulo e Grande SP: 3341-0019
sac@dynacom.com.br

International Sales Department:
55 11 3346-9240
dynacom@dynacom.com.br

www.dynacom.com.br

DYNACOM
sempre marca

Desde 1982 a Dynacom vem trilhando o caminho do pioneirismo fabricando videogames e acessórios para informática. A partir de 1993, a Dynacom vislumbrou um novo horizonte: a diversificação de produtos e a procura de novos mercados. Hoje em dia a Dynacom tem uma lista extensa de produtos que expandiu ainda mais com o lançamento da linha Dynacook. Dynacom: sempre marcando novos horizontes.

Since 1982 Dynacom has been treading the road of innovation and pioneered new markets, manufacturing videogames and PC accessories. Starting from 1993, Dynacom glimpsed a new horizon: the diversification of its product line and the permanent search of new markets. Nowadays Dynacom has an extensive line of products that expanded even more with the release of the line Dynacook. Dynacom: always marking new horizons.

De Israel para os campos no Brasil

Rahan Meristem abre filial no País e aposta no crescimento da fruticultura nacional



Mudas israelenses de frutas

Um carpinteiro é tão bom e eficiente quanto suas ferramentas. Com base neste princípio segundo o qual o produto final de qualquer setor produtivo depende não apenas de suas características pessoais, mas também da qualidade dos materiais e equipamentos com os quais trabalha, o então Laboratório Rahan Meristem, de Israel, começou há quase 30 anos a atuar no campo de cultura de tecidos para a agricultura. Atualmente, é considerado como uma das companhias líderes do mundo na produção de mudas de qualidade de cultura de tecido tendo protocolos desenvolvidos para mais de 200 gêneros de plantas ao longo dos últimos 20 anos. "O objetivo da empresa é continuar na liderança da indústria de biotecnologia nas próximas décadas. Não fornecemos somente mudas, Rahan Meristem supre tecnologia", afirma Alexandre Nunes, gerente da Meristem Brasil Ltda.

Atuando no Brasil desde 1998, através de distribuidores, a Rahan Meristem forneceu centenas de milhares de mudas de banana para projetos no Nordeste voltados para exportação. Em 2001, a empresa optou por abrir uma filial no País, a Meristem Brasil Ltda., estabelecendo sua sede no município de Guapiaçu, região Noroeste do estado de São Paulo, e, no futuro, a empresa pretende construir também um centro de produção. Atualmente, através de sua filial nacional, a empresa possui condições de oferecer ao mercado brasileiro todos os seus produtos e sua tecnologia. A filial

em Guapiaçu possui estufas de aclimatação e rustificação. "Para a Rahan Meristem não há projetos excessivamente grandes, nem projetos muito pequenos, pelo contrário, são desafios a enfrentar e resolver satisfatoriamente, aplicando soluções na medida dos requisitos de nossos clientes", ressalta o gerente.

Segundo Nunes, em termos de crescimento da empresa no Brasil, o potencial maior dentro do setor agrícola é na área de fruticultura, principalmente no fornecimento de tecnologia para a obtenção de mudas de alta qualidade genética e fitossanitária. "Estamos atuando no mercado através de viveiros credenciados e assistidos pela empresa em locais estratégicos na área da fruticultura. Estamos concentrados no Nordeste e Sudeste do Brasil e o nosso segmento alvo é a fruticultura tecnificada, que está se desenvolvendo muito no País", afirmou. Os principais produtos comercializados atualmente no Brasil são mudas de laboratório de diversas variedades de banana, morango e abacaxi. A empresa pretende investir aproximadamente US\$ 500 mil nos próximos dois anos para aperfeiçoamento de mão-de-obra, instalações e equipamentos.

Engenheiro agrônomo formado pela ESALQ-USP e fruticultor, Nunes é também mestre em Engenharia Agrícola pela Unicamp, instituição na qual está fazendo atualmente o doutorado. Conheceu a Rahan Meristem através de amigos em Israel, assumindo então o cargo de gerente na filial brasileira.





PERFIL DA EMPRESA

Fundada em 1974 por membros do Kibutz Rosh Hanikra, com o encorajamento e suporte da comunidade acadêmica de Israel, Rahan Meristem foi o primeiro laboratório de cultura de tecido comercial em Israel. O laboratório foi estabelecido como uma extensão do já existente viveiro de árvores frutíferas, reconhecido nacionalmente. No princípio, os profissionais de Rahan desenvolveram novos protocolos de propagação clonal in vitro em larga escala de mais de cem gêneros de plantas, incluindo ornamentais, para a indústria, frutas e vegetais. Em meados de 1980 a companhia passou a ter seu foco em uma pequena variedade de plantas e mudas de banana micropropagadas, que se tornou o produto principal.

Combinando a perícia e o alto nível pré-existente de tecnologia em banana no Kibutz Rosh Hanikra, Rahan Meristem se tornou um centro de pesquisa e consultoria para a indústria de banana pelo mundo, sendo seu laboratório homologado com a norma ISO 9002. Em 1991, foi criado o Departamento de Pesquisa e Desenvolvimento para prover suporte técnico para os diferentes ramos da companhia e desenvolver novos produtos, tecnologias e atividades. É, também, o único laboratório comercial de cultura de tecidos que participa ativamente do desenvolvimento de plantas transgênicas de banana. Em 1996 foi estabelecida a Divisão de Diagnósticos, que recebeu o reconhecimento e a autorização formal para conduzir

testes e diagnósticos de doenças do Setor de Patologia de Plantas do Ministério de Agricultura em Israel.

A base de produtos da Rahan inclui mudas in vitro e aclimatadas de banana e plátano (banana para cozinhar) para o mercado internacional de exportação,

plantas matrizes de morangueiro, mudas frutíferas tropicais e subtropicais, tais como cítricos, oliveira, manga, abacate etc., plantas matrizes e mudas para o campo para produção de flores de corte e, também, mudas para uso industrial como abacaxi, jojoba, cana-de-açúcar, tâmara, árvores para reflorestamento e outros.

Atualmente, a empresa exporta entre cinco e dez milhões de mudas de banana por ano para países no mundo inteiro, entre os quais o Brasil.

English Resumé

From Israel to the fields of Brazil

"A carpenter is only as good and efficient as his tools." Based on this principle according to which the final product of any productive sector depends not only from its personal characteristics but also on the quality of the materials and equipment with which he is working, the Rahan Meristem Laboratory, in Israel, started almost 30 years ago to act in the field of culture of tissues farming. Currently, it is considered as one of the leading companies of the world in the production of quality tissue nursery crops with protocols developed for more than 200 kinds of plants during these last 20 years.

Active in Brazil since 1998, through distributors, Rahan Meristem has supplied hundreds of thousands of banana seedlings for Northeast projects focused on exports. In 2001, the company decided to open a branch in the country - Meristem Brazil Ltd. - in the municipality of Guapiaçu, in the Northeast region in the state of São Paulo. In the future, the company intends to build also a production centre in Brazil. Currently, through its domestic branch, under the management of Alexandre Nunes, the company has conditions to offer to the Brazilian market all its products and technology. According to Nunes, in terms of growth of this company in Brazil, the main products currently sold in Brazil are laboratory seedlings of several kinds of banana, straw-

berry and pineapple. The company intends to invest approximately US\$ 500 thousand in the next two years in Brazil to improve the manpower facilities and equipment.

Founded in 1974 by members of Rosh Hanikra Kibbutz, with the encouragement and support of the academic community of Israel, Rahan Meristem was the first laboratory of commercial tissue culture in Israel. The laboratory was established as an extension of the already existing nursery of fruit trees renowned in all the country. In principle, the professionals of Rahan have developed new clonal propagation protocols in vitro on a large scale of more than one hundred kinds of plants, including ornamental ones, for the manufacturing industry, fruits and vegetables. In the mid 80's the company had its focus on a small variety of plants and seedlings of micro propagated bananas', which became its main product.

The Rahan product base includes in vitro and acclimatised seedlings of banana and plantain for the international export market, morangueiro matrix plants, tropical and subtropical fruit seedlings (such as citric ones, olive, mango, avocado, etc.), matrix plants and seedlings for cut flower production, as well as seedlings for industrial utilisation such as pineapple, jojoba, sugarcane, date palm, reforestation trees and others.



Elbit e AEL, buscando a supremacia

Aquisição majoritária faz parte da estratégia da empresa israelense para atingir o mercado latino-americano

Os principais avanços da tecnologia de ponta israelense na área de aviônica e de equipamentos eletrônicos para aviões militares poderão ser vistos no estande da Elbit Systems, uma das mais importantes empresas de Israel nesses setores, na LAD Show, que será realizada de 22 a 25 de abril no Rio de Janeiro. Essa presença na mostra faz parte de uma estratégia para divulgar a marca da companhia e aumentar sua presença no mercado brasileiro e latino-americano em geral.

Outro passo importante nesse sentido foi dado em meados de junho de 2001, quando a Elbit Systems – durante cerimônia realizada na sede da Aeroeletronica Indústria de Componentes Aviônicos S/A (AEL), em Porto Alegre – fez a aquisição majoritária da empresa no valor aproximado de US\$ 2,3 milhões. O acordo foi assinado na presença do controlador da AEL, o Grupo Aeromot, com a participação do então ministro da Defesa, Geraldo Quintão; e de representantes das Forças Armadas do Brasil, da Embraer e da Elbit.

"Estamos muito felizes com essa aquisição, pois é parte da nossa estratégia de desenvolvimento para o relacionamento

de longo prazo com os clientes e parceiros no Brasil. Nossa objetivo é fazer com que a AEL, que já possui uma equipe altamente qualificada e especializada, transforme-se em um centro de referência na produção de eletrônicos do setor e seja fornecedora de todo suporte para os nossos clientes neste País", afirmou na ocasião Zeev Gofer, então vice-presidente da Aircraft & Helicopter Upgrades, empresa da Elbit. A AEL terá um papel fundamental no programa de modernização dos aviões F-5 da Força Aérea Brasileira (FAB), que será desenvolvida em parceria com a Embraer.

A Elbit tem como meta fazer da companhia em Porto Alegre sua sede de operações para a América Latina. A opção pela AEL foi feita após um profundo estudo que identificou a empresa como a melhor nas áreas de aviônica e desenvolvimento de equipamentos militares eletrônicos para aviões, produção e manutenção. Atualmente, no Brasil, a Elbit vem investindo no aperfeiçoamento de seus produtos para os programas F5-BR, ALX e A-MI e na transferência de know-how para a AEL. No futuro, além de participar dos programas da Elbit, a AEL desenvolverá, produzirá e venderá

English Resumé

independentemente sua linha de produtos no mercado interno e no exterior.

Desde o início de suas atividades no Brasil, em 1995, a Elbit tem como seus principais clientes e parceiros a FAB e a Embraer. Com esta última, a companhia de Israel mantém uma relação estreita, desenvolvendo atividades conjuntas em outros mercados internacionais. Em janeiro de 2002, a empresa israelense anunciou a assinatura de um contrato por quatro anos de valor superior a US\$ 80 milhões para fornecer equipamentos aos aviões ALX Super Tucano da FAB, produzidos pela Embraer. O contrato prevê o fornecimento de sistemas de aviação, logística e suporte técnico. Em 2001, Elbit e Embraer ganharam uma concorrência no valor de mais de US\$ 200 milhões para fazer o upgrade de cinco jatos F5 da FAB.

Elbit and AEL in search of leadership

It will be possible to see the principal advances in Israeli state-of-the-art technology in the fields of avionics and electronic equipment for military aircraft at Elbit Systems' booth at the LAD show, which will be held in Rio de Janeiro from April 22 to 25. Elbit Systems is one of Israel's most important companies in these fields. The company's presence at this fair shows that it is part of its strategy to make its name known and increase its presence in the Brazilian and Latin American markets in general.

Another important step in this direction was taken in the middle of June 2001, when Elbit Systems headquarters of Aeroeletrônica - Indústria de Componentes Aviônicos S/A - (AEL) in Porto Alegre acquired the majority ownership of the company at a cost of approximately US\$ 2.3 million. It is Elbit's objective to make the company in Porto Alegre the head-

quarters of its operations in Latin America, the option for AEL was made after in-depth study, which identified the company as the best one in the country in the fields of avionics and the development, production and maintenance of military electronic equipment for aircraft. Currently Elbit is investing in Brazil in the improvement of its products for the F5-BR, ALX and A-MI programs and in the transfer of know-how to AEL. In the future in addition to participating in Elbit's programs AEL will develop, produce and sell its product line independently in Brazil and abroad.

From the beginning of its activities in Brazil in 1995 Elbit has as its most important clients and partners FAB and Embraer, with Embraer the Israeli company maintains a close relationship developing joint activities in other international markets.

Lima Gonçalves, Jambor, Rotenberg & Silveira Bueno

Advogados

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

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

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

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

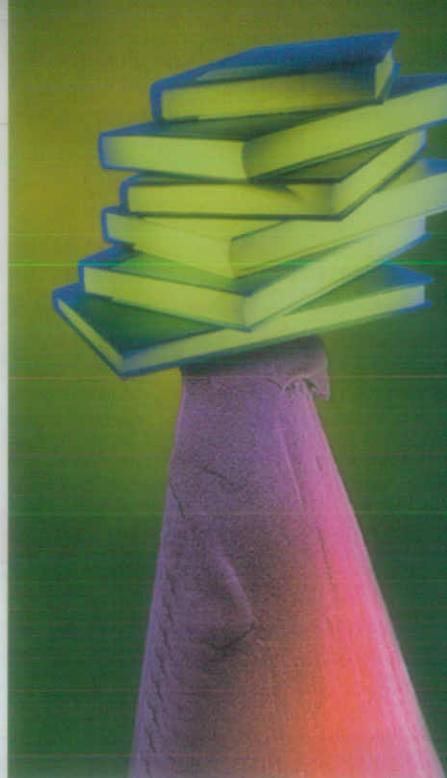
Nanotecnologia: admirável mundo novo

*Cada vez mais,
o campo da ciência
do chamado "muito
pequeno" ganha
destaque*

Nanotecnologia, a miniaturização de máquinas e estruturas, ou seja, o desenvolvimento destas em bilionésimos de metro chamados "nanos", atraiu cerca de US\$ 100 milhões em investimentos nas principais universidades de Israel nos últimos dois anos. Considerada atualmente um dos mais importantes avanços científicos para a humanidade depois do genoma humano, está também começando a despertar o interesse de fundos de capitais de risco do país e do exterior. Em dezembro de 2001, foi realizado em Tel Aviv o Fórum de Nanotecnologia, que contou pela primeira vez com a presença de investidores, empresários e cientistas em um total de 220 participantes.

Segundo Jon Medved, do fundo de capital de risco Israel Seed Partners, "o tema está começando a atrair a atenção dos investidores israelenses e este é um fator positivo, pois mostra que a distância entre as pesquisas nas instituições acadêmicas e a comunidade financeira de Israel está diminuindo. É um caminho longo, mas que deve ser percorrido, pois não há dúvida de que a nanotecnologia é a ciência do futuro e o futuro já começou. O fato de os investidores terem participado do evento em Tel Aviv mostra que o setor já percebeu a importância da nanotecnologia e não quer perder a oportunidade de se tornar parte deste novo campo. Se as aplicações práticas das pesquisas ainda não se fizeram notar em grande escala, não há dúvidas entre os cientistas de que os resultados aparecerão nos próximos anos".

Um dos participantes do fórum em Tel Aviv foi o grupo Millenium, o único entre os fundos de capitais de riscos



Uma enciclopédia na cabeça
de um alfinete

israelenses voltado aos segmentos de ciência dos materiais e à nanotecnologia. A instituição já gerencia dois fundos com US\$ 60 milhões e pretende obter mais US\$ 100 milhões para um terceiro, cujos recursos serão destinados às mesmas áreas. A lista de parceiros do Millenium engloba empresas como Boeing, Siemens e Bayer; seu portfólio de empresas já beneficiadas por seus recursos inclui inúmeras pequenas companhias de tecnologia, entre as quais a NanoPowders Industries, que produz pós de nanometais; e a Power Paper, que fabrica microbaterias flexíveis. O Millenium já começou a injetar capital em uma empresa de Jerusalém, a Nanolayers.

A percepção de que a nanotecnologia é fundamental para os países que desejam se manter à frente dos grandes avanços científicos das próximas décadas levou o governo de Israel a criar um programa especial para o setor ligado ao Escritório do Cientista-Chefe, órgão do Ministério de Indústria e Comércio responsável pelos temas de ciência e pesquisa em tecnologia. Diante das dificuldades econômicas para obtenção de recursos governamentais, foi formado um consórcio com a participação da iniciativa privada cujo objetivo é obter fundos para os projetos voltados à nanotecnologia.

Nanotechnology: admirable new world

Nanotechnology, the miniaturization of machines and structures, ie, their building in billionths of a meter called "nanos", attracted about US\$ 100 million in investments in the main universities of Israel in the last two years. Considered today one of the most important scientific advances for the humankind, following the human genome, it is also beginning to arise the interest of risk capital funds in the country and from abroad. In December of 2001, the Nanotechonology Forum took place in Tel-Aviv, gathering, for the first time, investors, businessmen and scientists, in a group of 220 participants.

According to Jon Medved, from the risk capital fund Israel Seed Partners, "the subject is beginning to attract the attention of Israeli investors and this is very positive, because it shows that the distance between the researches in academic institutions and the financial community of Israel is getting shorter. It is a long way, but we must go through, because no one can deny that nanotechnology is the science of the future and future has already begun. The participation of investors in the Tel-Aviv event shows that they have already noticed the importance of nanotechnology and they do not want to miss the opportunity of being part of this new field of action. If it is still not possible to notice the practical applications of the research on a big scale, the sci-

entists have no doubt that the results will come forth in the next years."

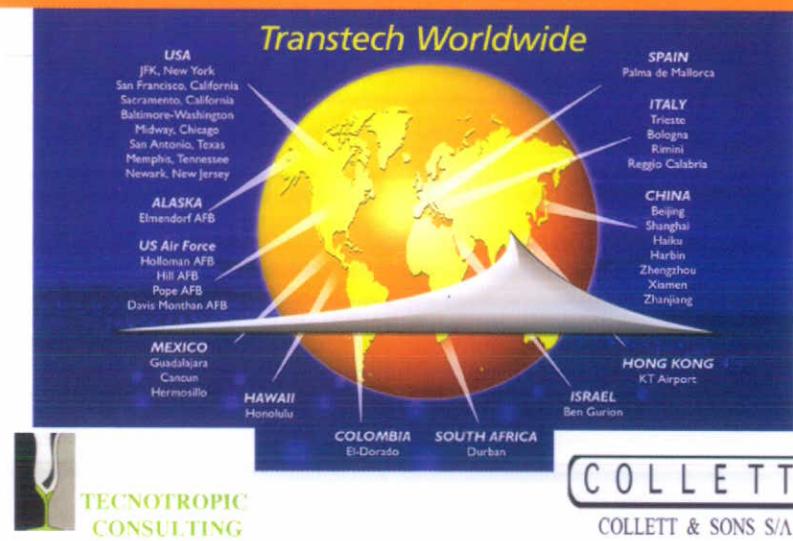
The realization that nanotechnology is fundamental for countries wishing to keep ahead in the great scientific advances of the next decades, led the Israeli government to create a special program for the sector linked to the Head-Scientist Office, a Ministry of Industry and Commerce organ, responsible for science and technology research themes. In face of the economic difficulties in getting resources from the government, they created a consortium with the participation of private companies, to raise funds for the nanotechnology projects.

The transfer to the industry of researches developed by academic institutions has been part of the Israeli pattern for decades and is prone to be also applied in the field of nanotechnology. The universities are already preparing to transform their works into commercial products in the middle and long terms. With investments of US\$ 40 million, the

Hebrew University of Jerusalem (HUJ) started, in the beginning of 2002, the Nanoscience and Nanotechnology Center, together with a campaign to raise funds with donators and domestic and international investment funds.

This path has also been taken by the Ben-Gurion University, in the Negev desert region; by the Tel-Aviv University; and by the technological institutes - Technion, in Haifa; and the Weizmann Institute, in Rehovot. In this latter one a group of scientists leaded by Ehud Shapiro developed a biological nanocomputer that is so small that it allows for the co-existence of one trillion computers. In its turn the Tel-Aviv University (TAU), through one of the largest industrial consortiums of Israel - Clal Industries & Investments - received funds of USD 2 million for the Nanoscience and Nanotechnology Center, which will be part of a multi-disciplinary university project, intended to the investigation and development of this area.

Sistema de monitoramento do espaço aéreo com mais segurança



 **Transtech Control Ltd.**
Wilson Nigri
Country manager

Rua Santo André, 117 Cotia (SP)
06700-000 Tel. 55 11 4617 4379
E-mail: nigri@amcham.com.br
web: www.transtech-solution.com

FORÇA DAS UNIVERSIDADES

A transferência para a indústria das pesquisas desenvolvidas pelas instituições acadêmicas faz parte do modelo israelense há décadas e tende a se manter

English Resume

The starting studies

The nanotechnology theme has its paternity assigned to the American physicist and winner of the 1965 Nobel Prize of Physics, Richard Feynman (1918-1988). In 1959 during a talk at the American Society of Physics, Feynman brought up the subject by explaining to his colleagues how all volumes of the Encyclopaedia Britannica could be written on the head of a pin. He told them that the head of a pin is a sixteenth of an inch across. When magnified by 25 thousand diameters, the area of the head of a pin would be equal to the area of all the pages of the encyclopaedia. "Therefore, all it is necessary to do is to reduce in size all the writing in the encyclopaedia by 25 thousand times."

Feynman used to talk about moving atoms at a time when no one had even seen one, and asked what would happen "if atoms could be moved". In order to have an idea of what talking about such a subject at that time meant, computers were still very huge things placed in huge rooms.

Thirty years later, Feynman could see his dream come true. The science of the "very small" developed and got its own name: Nanotechnology.

também no campo da nanotecnologia, e as universidades já estão se preparando para transformar seus trabalhos em produtos comerciais a médio e longo prazo. Com investimentos de US\$ 40 milhões, a Universidade Hebraica de Jerusalém (UHJ) inaugurou no princípio de 2002 o Centro de Nanociência e Nanotecnologia, iniciando também uma campanha para arrecadar verba junto a doadores e fundos de investimentos nacionais e internacionais. O primeiro projeto da instituição, o "Centro de Microcaracterização e Microscópio Eletrônico", deverá ser inaugurado em 2003. Segundo o professor Menachem Magidor, presidente da UHJ, a universidade começará também a ofere-

First results

One of the most known results in the development of the Israeli nanotechnology is already being marketed by the company Given Imaging since last year. It is a micro-camera embedded into a capsule created to make inside diagnosis of the human body. Ingested by the patients, the pill makes a seven-hour travel through the small intestine, taking thousands of digital images which are transmitted by radiofrequency into a sensor installed in a belt used by the patients. The new product, approved by the Food and Drug Administration of the USA is already being sold in the USA.

The idea to develop the microcamera was born at the Israeli military company Rafael, which is specialized in technology for the transmission of video images based on moving missiles. With the foundation of Given Imaging, in 1998, the project was adapted for medical use and became a video camera in a four-square millimeters chip. The company continues to make researches to improve the product.

cer cursos nesse campo, começando com especializações dentro da Física, Química, Engenharia e das Ciências Naturais.

Esse caminho também está sendo seguido pelas universidades Ben-Gurion, na região do deserto do Neguev, pela de Tel Aviv e pelos Institutos Tecnológicos - Technion, em Haifa; e Instituto Weizmann, em Rehovot. Neste, um grupo de cientistas liderados por Ehud Shapiro desenvolveu um nanocomputador biológico que, de tão pequeno, permite coexistir um trilhão de computadores. Este projeto permitirá aos futuros computadores idealizados para operar dentro do corpo humano interagir com o ambiente bioquímico para produzir aplicações biológicas e farmacêuticas. A

entrada e a saída de informações, assim como o programa para este computador, são feitos de moléculas de DNA. De acordo com Shapiro, esse nanocomputador é tão simples que permite aplicações imediatas na área farmacêutica.

Já a Universidade de Tel Aviv (UTA), através de um dos maiores consórcios industriais de Israel - Clal Industries & Investments - recebeu investimentos de US\$ 2 milhões para o Centro de Nanociência e Nanotecnologia, o qual fará parte de um projeto universitário multidisciplinar destinado à investigação e ao desenvolvimento dessa área. Segundo o professor Yossi Shacham, do Departamento de Engenharia Elétrica-Eletrônica-Física, que dirige o Comitê executivo do Centro, "a cooperação com as indústrias de alta tecnologia assegura um rápido progresso desde a fase da descoberta científica até a de novas aplicações e produtos". O Centro de Nanotecnologia e Nanociência da UTA está mais voltado para a interface entre nanoestruturas biológicas naturais e nanoestruturas produzidas pelo homem.

OS PRIMEIROS ESTUDOS

O tema nanotecnologia tem sua paternidade atribuída ao físico norte-americano e ganhador do prêmio Nobel de Física, em 1965, Richard Feynman (1918-1988). Em 1959, durante uma palestra na Sociedade Americana de Física, Feynman abordou o assunto explicando a seus colegas como poderiam escrever todos os volumes da Encyclopédia Britânica na cabeça de um alfinete. Explicou-lhes, então, que a cabeça de um alfinete tem uma dimensão

linear de 1/16 de polegada. Ampliada em 25 mil diâmetros, a área da cabeça do alfinete seria equivalente às páginas da encyclopédia. "Então, o que é preciso fazer é reduzir o tamanho de tudo o que está na encyclopédia 25 mil vezes".

Feynman falava em mexer átomos em uma época em que ninguém sequer tinha visto um deles e perguntava o que aconteceria "se pudéssemos mover átomos". Para se ter uma referência do que significava abordar tal assunto, naquela época, os computadores ainda eram brumantes que ocupavam enormes salas.

Após 30 anos, Feynman teve seu sonho realizado. A ciência do "muito pequeno" ganhou corpo e nome próprio: Nanotecnologia. O campo da ciência que

tem por objetivo controlar individualmente átomos e moléculas para criar estruturas medidas em nanômetros, ou seja, um milhão de vezes menor que 1 milímetro. Por exemplo, um nanômetro é igual a 10,9 metros; os átomos são cerca de 1/10.000 do tamanho de uma bactéria; e uma bactéria é 1/10.000 do tamanho de um mosquito!

OS PRIMEIROS FRUTOS

Um dos mais conhecidos resultados do desenvolvimento da nanotecnologia israelense já está sendo comercializado pela companhia Given Imaging desde o ano passado. É a microcâmara inserida em uma cápsula criada para fazer diagnósticos internos do corpo humano. Ingerida pelos pacientes, a pilula faz uma viagem de sete horas pelo intestino delgado captando milhares de imagens digitais que são transmitidas através de freqüências de rádio a um

sensor instalado em um cinto usado pelos pacientes. O novo produto, aprovado pelo Departamento de Drogas e Alimentos dos Estados Unidos (em inglês, Food and Drug Administration), já está no mercado norte-americano. As perspectivas de aceitação do produto são tão amplas que a Given Imaging conseguiu levantar investimentos de cerca de US\$ 60 milhões em sua primeira captação.

A idéia para o desenvolvimento da microcâmara nasceu na companhia militar israelense Rafael, especializada em tecnologia para transmissão de imagens de vídeo a partir de um míssil em movimento. Com a fundação da Given Imaging, em 1998, o projeto foi adaptado para uso médico, transformando-se em uma câmera de vídeo em um chip de apenas quatro milímetros quadrados. A empresa continua realizando pesquisas para aprimorar o produto.

Liberdade num mundo sem fios

Distribuidores

FTD Comunicação de Dados

R. Dr. João Pedro Perotti, 154 – Campo Belo – São Paulo
Tel: 11 5031.5031 – Fax 11 5031.4966

Megatech Controls

R. Martinópolis, 81 – Fortaleza – Ceará
Tel: 85 281.1820

Centertap

Av. Francisco Matarazzo, 404 – 13o. – São Paulo
Tel/Fax 11 3990.4600

WNI do Brasil

R. Visconde de Nácar, 865 – Cj. 602 – Curitiba – PR
Tel: 41 3024.8301 – Fax 41 323.1449

Microcenter Teleinformática

R. Brejo Alegre, 500 – Brooklin – São Paulo
Tel/Fax 11 5506.8000

BreezeCOM and Floware unite

A Alvarion provê a maior gama de soluções integradas BWA (Broadband Wireless Access) por segmento do mercado, em diferentes bandas de frequência (2,4 GHz, 5,7 GHz, 2,5 GHz, 3,5 GHz, 10,5 GHz e 28 GHz), endereçando todas as necessidades das Operadoras de Telecomunicações, assim como atendendo as diferentes Modelos de Negócios de Provedores de Acesso a Internet.



Brasil também se lança como centro de pesquisa

Pernambuco mantém um núcleo avançado de estudos e projetos



A Universidade de São Paulo foi pioneira no País, nos anos 1990, ao criar um curso experimental de Ciências Moleculares com características de ensino totalmente interdisciplinar. No entanto, de acordo com o professor de Química da Universidade de São Paulo Henrique Eisi Toma, apesar da ciência brasileira se encontrar em uma curva evolutiva exponencial, existe um descompasso com o setor industrial ou empresarial. Também nesse aspecto, Alaor Silvério Chaves, da Universidade de Minas Gerais, afirma que o Brasil é um dos mais desenvolvidos do hemisfério sul no setor de nanotecnologia, estando no mesmo estágio de países como Espanha e Holanda e, no entanto, a participação das empresas na produção de nanotecnologias é muito reduzida.

Entre os cientistas brasileiros de renome mundial destaca-se Peter William de Oliveira, físico que recebeu o prêmio

Fórum de Nanotecnologia de Berlim, financiado pela organização fundada por Alfred Nobel. Ele foi premiado por suas descobertas em nanotecnologia ótica na qual já possui 15 patentes. Atualmente, Oliveira chefa um grupo de pesquisa de materiais na cidade de Saarbruecken, na Alemanha, onde vive há dez anos. Segundo informações de Alaor Chaves, o

que se percebe é que há uma disparidade enorme entre a participação de doutores na indústria norte-americana e na brasileira – em uma ordem de 78% para a norte-americana e 3% para a brasileira.

O Ministério da Ciência e Tecnologia constatou em um estudo preliminar que há cerca de cem pesquisadores brasileiros envolvidos em pesquisas de nanotecnologia. Espera-se que, com o Projeto de Lei de Inovação, que prevê incentivos para as empresas que investirem em tecnologia, a tendência de participação e conscientização das indústrias seja revertida.

De acordo com informações do Conselho Nacional do Desenvolvimento Científico e Tecnológico - CNPq, recursos na ordem de R\$ 2,7 milhões para 2002 permitem atualmente o funcionamento de quatro redes de pesquisa em nanotecnologia: molecular e interfaces (Renami), nanobiologia, materiais nanoestruturados e nanodispositivos e nanoeletrônica. A Renami e a NanoSemiMat (Cooperativa de nanodispositivos Semicondutores e Materiais nanoestruturados) estão localizadas em um dos centros mais desenvolvidos em nanotecnologia do País, na Universidade Federal de Pernambuco.

Entre as pesquisas em andamento no Brasil destacam-se o Sensor de Gases, útil para a prevenção de acidentes em plataformas de petróleo, sendo realizado pela Universidade Federal do Pernambuco - UFPE; na área médica, na Universidade de Santa Catarina, a empresa incubada Nano Endoluminal desenvolveu um Sistema Nanoestruturado, que possibilita operações cardíacas com menor risco em menor tempo e com técnicas menos invasivas no corpo humano. A profes-

sora Silvia Guterres, da Faculdade de Farmácia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul - UFRGS, apresentou sua pesquisa com o uso de polímero biodegradável e biocompatível para tratamento específico e seletivo de infecções. Segundo Silvia, doenças que estão localizadas em alguns órgãos, como o fígado, ou infecciosas, como a tuberculose, em breve serão tratadas com nanopartículas.

Segundo o vice-reitor da Universidade de São Paulo - USP, professor Hernan Chaimovitch, programas de cooperação são muito importantes. Ele ressalta que o Brasil tem centros de excelência para iniciar um grande avanço na tecnologia nacional, pois cientistas brasileiros já estão publicando resultados nas mesmas revistas internacionais que países mais avançados tecnologicamente. "A diferença consiste que nesses países as empresas contratam e compram as tecnologias desenvolvidas pelas universidades", observa.

Como primeiros resultados positivos, para desenvolver pesquisas em nanotecnologia, destacam-se o acordo de cooperação científica e tecnológica entre os governos brasileiro e francês e o convênio firmado entre a Hewlett-Packard e o Laboratório Nacional de Luz Síncrotron (LNLS), de Campinas, uma entidade pública cuja parte de seus recursos é oriunda do governo federal. Vale ressaltar que apenas 14 países em todo o planeta dispõem de semelhante laboratório. Nesta importante parceria, o engenheiro e PhD em Física Gilberto Medeiros Ribeiro, um dos cientistas responsáveis pelos projetos que serão desenvolvidos em conjunto com a HP, declara que "é uma conquista conseguir formalizar no Brasil esse estudo, em uma área que fica concentrada nos Estados Unidos".

Otilia Saxl, diretora do Instituto de Nanotecnologia da Grã Bretanha, diz que a nanotecnologia é, por enquanto, uma onda, porém dentro em breve será um

maremoto. Já o grupo de articulação do plano de implementação do Programa Nacional de P&D em Nanociências e Nanotecnologias do Ministério da Ciência e Tecnologia prevê que a próxima revolução industrial terá como base o desenvolvimento da nanociência e nanotecnologia, sendo, portanto, uma área estratégica para o País.



English Resumé

Brazil also becomes a research center

In the 90's, the University of São Paulo was the first university to create a Molecular Science experimental course in Brazil with totally inter-disciplinary characteristics. However, according to the Chemistry teacher of the University of São Paulo, Professor Henrique Eisi Toma, even though Brazilian science is at an exponential evolutive curve, there is a gap as regards the industrial or business sectors. Referring to this same subject, Alaor Silvério Chavez, from the University of Minas Gerais, states that Brazil is amongst the most developed countries in the southern hemisphere in the nanotechnology area and in the same stage of countries like Spain and The Netherlands, but, however, the participation of companies in the production of nanotechnology is very poor.

Among the Brazilian scientists known all over the scientific world, Peter William de Oliveira stands out as a physicist who won the Berlin Nanotechnology Forum prize, financed by the organization founded by Alfred Nobel. He won the prize for his discoveries in the optical nanotechnology area, where he already owns fifteen patents. Nowadays, William heads a team of research on materials in Saarbruecken, Germany, where he's been living for ten years.

According to information from the National Council of Scientific and Technologic Development - CNPq, funds of about R\$ 2.7 million in 2002, allow the present operation of four nanotech-

nology research groups. Molecular and interfaces (Renami), nanobiology, nanostructured materials and nanodevices, and nanoelectronics. Renami and NanoSemiMat - Cooperative of Semiconductor Nanodevices and Nanostructured Materials - are located in one of the most developed nanotechnology centres in the country, at the Federal University of Pernambuco.

According to the University of São Paulo - USP Deputy Rector, Professor Hernan Chaimovitch, cooperation programs are very important. He emphasizes that Brazil has excellence centres to start a great improvement in Brazilian technology, considering the fact that Brazilian scientists are publishing their results in the same international magazines where technologically more advanced countries make their publications. "The difference is that in those countries the companies hire and buy technologies developed by the universities", he says.

As initial positive results to develop research in nanotechnology, the scientific and technological cooperation agreement entered by the Brazilian and the French government and the covenant made between Hewlett-Packard and the Synchroton Light National Laboratory - LNLS, in Campinas, a public organization that is partly funded by the federal government stand out. It is worth to emphasize that only 14 countries all over the world have such a laboratory.

Criatividade em alta

Número de patentes revela importante desenvolvimento tecnológico em Israel

Situação 1: você está no computador, em casa. Está conectado à Internet e quer falar com alguém que está do outro lado do mundo... Telefone é caro, mas... Há o ICQ. O programa – cuja sigla lida em inglês pode ser traduzida por "eu te procuro" – permite ligar pessoas que estejam tão distantes fisicamente como os pólos Ártico e Antártico.

Situação 2: você passa por um canteiro plantado com árvores e arbustos e percebe, entre um e outro vegetal, tubos com pequenos dispositivos que deixam vazar gotas de água, lentamente. Nota que esses dispositivos são responsáveis pela irrigação do canteiro.

Situação 3: você está em seu carro procurando uma vaga na rua. Encontra a vaga, faz a baliza e, antes de sair, coloca uma trava que não permite que o câmbio seja usado sem a chave especial que só você tem. Sai do carro mais tranquilo.

Situação 4: você chega em casa com fome, abre a geladeira e encontra aqueles tomates pequenos, chamados de "cherry" em referência ao tamanho da cereja. Abre uma embalagem e os saboreia.

O que há em comum nessas quatro situações? O ICQ, o sistema Netafim de irrigação por gotejamento, as travas Multi-Lock e os tomates "cherry" são invenções israelenses. São exemplos mais conhecidos de produtos originados em um país com uma população tão pequena como a do Estado de Pernambuco – pouco mais de 6 milhões de habitantes. Embora seja um país novo – apenas 54 anos desde sua independência, em 1948 – e com área menor que a do menor Estado brasileiro, Sergipe, Israel tem importantes avanços no que diz respeito ao mercado tecnológico. É o segundo país, perdendo apenas para os

EUA, em número de novas empresas de risco, chamadas de *start-up companies*.

Novas tecnologias israelenses são desenvolvidas com ritmo acelerado nas áreas de internet, comunicações, medicina, agricultura, biotecnologia e softwares. De um total de três mil empresas de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) israelenses, 80% têm menos de dez anos de existência.

A realidade do jovem em Israel, completamente diferente daquela do brasileiro, pode se refletir na criação de novas empresas ligadas à tecnologia. Logo ao sair do que no Brasil seria o ensino médio, em vez de ir para a universidade, o jovem israelense entra para o Exército por um período de três anos. Lá, se participar de determinados projetos, poderá trabalhar habilidades que lhe serão úteis no desenvolvimento de novas invenções e lhe darão opções para, quando sair, ter seu próprio negócio nesse ramo. Outro fato importante nos avanços tecnológicos é o sucesso comercial de diversas empresas israelenses. Éxitos como o caso do ICQ – que fez dos seus criadores jovens milionários – encorajam outros navegantes a desbravar novas ideias.

Segundo Paulina Ben-Ami, bioquímica brasileira residente em Israel desde 1959 e especialista no registro de patentes de empresas israelenses em 16 países, cerca de seis mil pedidos são depositados anualmente no Instituto de Patentes (Patent Office), um braço do Ministério da Justiça israelense. Paulina, que trabalha no país como agente de propriedade industrial, diz que cerca de 30% desse total são inventores israelenses.

Uma grande parte dos pedidos de patentes de inventores israelenses é depositada também em países estrangeiros, principalmente nos Estados Unidos, na Europa e no Japão. Muitas vezes, o pedido é feito



Increasing creativity

Situation 1: You are at the computer, at home. You are connected to the Internet and you want to speak with someone on the other side of the world ... The telephone is dear, but ... There is the ICQ. The programme – as the name, "I seek you" implies – allows to contact people who are so distant physically as the North and South poles.

Situation 2: You pass by a bed of trees and bushes and you observe, between one plant and the other one, tubes with small pipes that leak water drops slowly. You observe that these devices are responsible for the irrigation of the bed.

Situation 3: You are in your car looking for a place to park on the street. You find your place, you park and before leaving your car you put a lock, which does not allow that the gear be used without a special key that only you have. You leave your car more confident.

Situation 4: You arrive home, hungry,

open the fridge and you find those small tomatoes called cherries as a reference to the size of a cherry. You open a package and you enjoy them.

What is there in common in those four situations? The ICQ, the Netafim dripping irrigation system, the Mul-T-Locks and the cherry tomatoes are Israeli inventions. They are the best known examples of products originating from a country with a population as small as that of the State of Pernambuco, a little more than 6 million inhabitants. Although it is a new country – only 54 years since its independence in 1948 – and with an area smaller than that of the smallest Brazilian State, Sergipe, Israel has made important advances as regards the technological market. It is second only to the USA in the number of new start-up companies.

New Israeli technologies are developed at an accelerated path in the fields of the Internet,

communications, medicine, farming, biotechnology and software. Of a total of 3,000 Israeli Research and Development (R&D) companies, 80% are less than ten years old. According to Paulina Ben-Ami, Brazilian biochemist residing in Israel since 1959, and specialist in the registration of patents of Israeli companies in sixteen countries, about 6,000 patent applications are deposited every year with the Patent Office, a department of the Israeli Ministry of Justice. Paulina, who works in the country as industrial property agent, says that about 30% of this total are made by Israeli inventors.

A great part of patent applications from Israeli inventors are deposited also in foreign countries, mainly in the USA, Europe and Japan. Many times, the application is made initially in the USA. As Paulina explains, the reason may be to attract foreign capital, mainly American, to develop the patent application product.

De acordo com Paulina, as áreas que têm maior número de pedidos de patentes originados em Israel – e com importante impacto mundial – são computação, medicina, agricultura, segurança e armamento.

IBRAIM CALICHMAN ADVOGADOS ASSOCIADOS

ADVOCACIA EMPRESARIAL

ATUAÇÃO EM TODO O TERRITÓRIO NACIONAL

DIREITO COMERCIAL
DIREITO CIVIL
DIREITO SOCIETÁRIO
DIREITO TRIBUTÁRIO
DIREITO TRABALHISTA

Rua General Jardim, 808 - 9º andar - Higienópolis
CEP 01223-010 - São Paulo - SP - Brasil
PABX: 3211-1300 - E-mail: ibracal@uol.com.br

inicialmente nos EUA. Como explica Paulina, o motivo pode ser atrair aportes de capital estrangeiro, principalmente americano, para desenvolver o novo produto. "Além disso, os EUA fazem a análise mais rapidamente e a patente pode ser registrada lá antes do que em Israel", diz. Segundo informações publicadas no respeitado *Israel Patents Bulletin*, o país já chegou a ocupar, em 1996, a quinta posição no ranking mundial no número de pedidos de patentes registradas nos EUA.

O desenvolvimento tecnológico no país é tão ativo que entre 70% e 80% dos pedidos de patente depositados em Israel têm origem no exterior, principalmente em nações como os EUA, a Alemanha e o Japão, outros reconhecidos cen-

Sangari monta fábrica do futuro

Utilizando tecnologia da Degem Systems, a Sangari do Brasil integra equipamentos de última geração

Asangari do Brasil, multinacional inglesa especializada em produtos e soluções de ensino e pesquisa, e a israelense Degem Systems, uma das empresas líderes mundiais na área de tecnologia educacional, desenvolveram em parceria um projeto para uma fábrica modelo no Senai CIMATEC, em Salvador, Bahia. Inaugurada em março de 2002, é a única fábrica deste tipo no Brasil, também denominada CIM (Computer Integrated Manufacturing – Fabricação Integrada por Computador), e pode ser operada remotamente. A unidade conta com equipamentos e máquinas com tecnologia de última geração e tem como meta o treinamento de profissionais, além do aumento de produtividade.

De acordo com os termos da parceria entre as duas empresas, a Degem fabricou os equipamentos para a CIM e a Sangari integrou todos os sistemas. Atualmente a multinacional inglesa é a representante exclusiva da empresa israelense no Brasil. Cerca de R\$ 2 milhões foram investidos no projeto que contará com o acompanhamento de um técnico de Israel durante dois anos. Instalada em uma sala de 150 metros quadrados no Senai CIMATEC, a fábrica pode simular todas as etapas do processo produtivo (estoque, preparo da matéria-prima, controle de qualidade, entre outras). O objetivo é que estudantes de graduação e pós-graduação

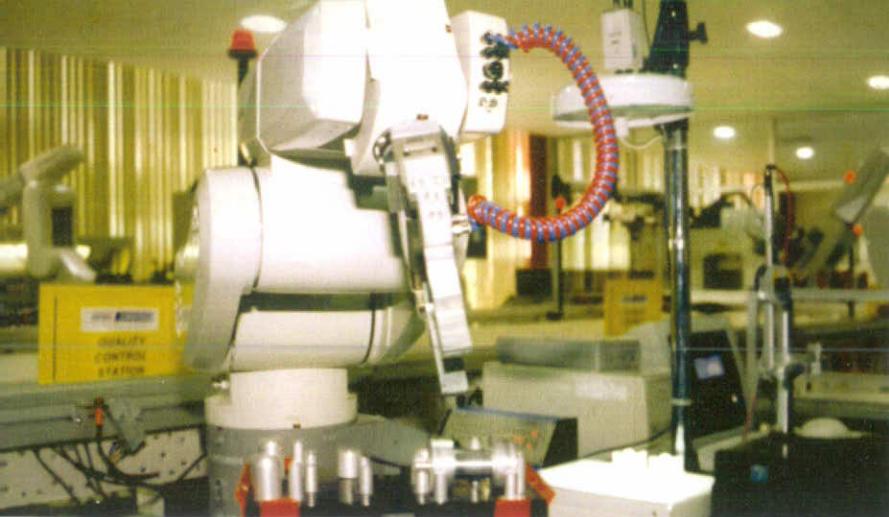
e empresas de manufatura possam testar processos e operações, criar e aperfeiçoar tecnologias, treinar equipes e simular situações para melhorar a produtividade.

A parceria entre o Grupo Sangari e a Degem Systems começou há anos. Segundo Ben Sangari, presidente da subsidiária brasileira, a opção pela empresa israelense levou em consideração alguns fatores, como a posição de liderança que a Degem mantém no setor de desenvolvimento de produtos na área de tecnologia da educação e a qualidade do suporte técnico que a companhia garante aos clientes. As duas empresas têm trabalhado em conjunto na Grécia, Romênia, Espanha, em Portugal e na África do Sul. "Gostaria de ressaltar, também, que, em termos gerais, Israel está fazendo o que se pode chamar de um trabalho impressionante na criação de novos produtos e no desenvolvimento de soluções inovadoras em todas as áreas do conhecimento humano. O povo de Israel é, na minha opinião, a celebração da criatividade do homem", disse Ben Sangari.

Como representante exclusiva da Degem, a Sangari do Brasil lançou, em junho de 2002, o D'Next, kit para o ensino de ciência e tecnologia que envolve software, peças para montar, cartões de desafio e livros. O produto pode ser usado na escola, em grupo ou individualmente, e atende a faixa etária de 5 a 12 anos. O kit propõe desafios significativos na vida real, como descobrir a velocidade de um carro, entender o mecanismo de um cata-vento ou compreender o sistema locomotor de um robô. "A partir de situações como esta, o aluno cria modelos físicos, mecânicos e abstratos para chegar às

Ben Sangari, presidente do grupo no Brasil





Unidade modelo do Senai, em Salvador

respostas. Através de peças plásticas, por exemplo, a criança monta um carro e, depois, aplica os conceitos físicos na linguagem da informática, gerando o seu próprio programa de computador com diversas variáveis sobre o modo de funcionamento de um automóvel. Estes recursos estimulam o desenvolvimento e a criatividade dos alunos", afirma o presidente da multinacional inglesa.

DEGEM E SANGARI

Considerada uma das pioneiras mundiais no segmento de desenvolvimento, produção e fornecimento de sistemas educacionais, a Degem Systems escreveu a sua história de sucesso baseando-se na integração de tecnologias e metodologias para computação. Foi uma das primeiras empresas a desenvolver o chamado Computer-Assisted Instruction (CAI), ao ser criada, em 1970. A partir daí, segue um princípio básico: o desenvolvimento e aperfeiçoamento de recursos humanos através da tecnologia.

Atualmente a Degem dedica-se a dois segmentos: mercado de educação em geral e de treinamento. Para atender às necessidades do primeiro setor, oferece uma variedade de produtos na área de tecnologia da informação e também desenvolve projetos especiais para centros comunitários. Na área de treinamento, possui produtos para o campo de high-tech, militar, ensino à distância, agricultura e desenvolvimento rural, além de unidades móveis.

Presente em 70 países, a Degem Systems chegou ao Brasil há mais de 20 anos. Nas últimas décadas, a empresa

tem se especializado na elaboração de projetos adequados ao perfil de cada cliente, integrando tecnologia, logística, economia e recursos humanos.

A Sangari é uma multinacional inglesa especializada em soluções para a educação. Fundada há 37 anos em Cambridge, atua em 13 países e, em 1997, inaugurou a subsidiária brasileira, oferecendo mais de 1.500 produtos e equipamentos, além de metodologia de ensino, consultoria e treinamento. Seus principais clientes, atualmente, são escolas de nível fundamental e médio, centros tecnológicos e universidades. Os planos para 2003 incluem a expansão de

Mais amor

Mais alegria

E tranquilidade

A negócios ou lazer, vamos sempre voar juntos:
Você e EL AL!

English Resume

Sangari builds the plant of the future

Sangari do Brazil, an English multinational company specialising in teaching and research products and solutions, and the Israeli company Degem Systems, one of the world leaders in Educational Technology, have developed a partnership project for a model plant at the Senai CIMATEC in Salvador, Bahia (Brazil). Inaugurated in March 2002, it is the only plant of this kind in Brazil, also called CIM (Computer Integrated Manufacturing) that can be remotely operated. The unit has equipment and machinery with state-of-the-art technology and has as target the training of professionals, besides the increase in productivity.

According to the terms of the partnership between the two companies, Degem manufactured the equipment for CIM and Sangari integrated all the systems. Currently, the English multinational is the exclusive representative of the Israeli company in Brazil. About R\$2 million were invested in the project, which will be followed up by an Israeli technician during two years. Installed in a 150m² room in the Senai CIMATEC, the plant may simulate all the productive process stages (inventory, preparation of raw materials, quality control, among others). The purpose is that graduate and post-graduate students and manufacturing companies may test processes and operations, create and improve technologies, train teams and simulate situations that could improve productivity.

The partnership between the Sangari Group and Degem Systems started several years ago. According to Ben Sangari, CEO of the Brazilian subsidiary, the option for the Israeli company considers some factors, among which the leadership that Degem holds in the development of educational technology and technical support quality that the company ensures to its clients. The two companies have worked together in Greece, Romania, Spain, Portugal and South Africa. As exclusive representative of Degem, Sangari do Brasil launched, in June 2002, the

D'Next, a kit for Science and Technology teaching involving software, assembly parts, challenge cards and books. The product can be used in school groups or individually and is intended for an age bracket between 5 and 12.

Sangari was founded 37 years ago in Cambridge and is active in thirteen countries. In 1997, it inaugurated the Brazilian subsidiary, offering more than 1500 products and pieces of equipment, besides teaching methodology, consulting and training. Its main customers, currently, are primary and secondary schools, technological centres and universities. The plans for 2003 include the expansion of its team of pedagogical consultants and support staff at the São Paulo headquarters. Up to July 2003, the company hopes to have about one thousand consultants in 350 Brazilian cities.

To Ben Sangari, the secret of the success of a multinational in any country is to understand the people, their problems and difficulties, their dreams and aspirations precisely in order to be able to be able to offer solutions adapted to their reality and needs.

sua equipe de consultores pedagógicos e de apoio na matriz em São Paulo.

Para Ben Sangari, o segredo do sucesso de uma multinacional em qualquer país é entender a população, seus problemas e dificuldades, seus sonhos e aspirações justamente para conseguir oferecer soluções adequadas à sua realidade e às suas necessidades. "Cada povo possui as suas particularidades e o estilo brasileiro de trabalhar e interagir é completamente diferente daquele adotado pelos britânicos ou pelos norte-americanos. Se este fator não for levado em consideração, o sucesso não será alcançado jamais", afirmou.

Ao que tudo indica, a Sangari já está trilhando o caminho do sucesso no Brasil. Em setembro último, a empresa foi indicada para receber o prêmio Master de Ciência e Tecnologia 2002, na categoria Tecnologia para a Educação. Em sua quarta edição, o prêmio tem o apoio do Ministério da Ciência e Tecnologia, da Unicamp, e das revistas *Forbes* e *PesquisaMais*. Seu objetivo é valorizar empresas e instituições que têm desempenhado papel importante no segmento de Ciência e Tecnologia.



Degem e Sangari, tecnologia de ponta



A Maringá Turismo reconhece o seu dever de estabelecer relações sólidas baseadas na transparência, confiança e excelência da qualidade em serviços para a sua empresa. Sabemos do papel que desempenhamos em suas viagens a negócios. Temos acompanhado as tendências e o aumento da demanda nas transações entre **Brasil e Israel**, e para tanto, desenvolvemos a mais completa estrutura de atendimento.

- Descontos em hotéis de até 50%;
- Atendimento personalizado em mais de 2700 cidades ao redor do mundo;
- Descontos de até 30% em locações de automóveis;
- Planejamento e coordenação de eventos e convenções;
- Assistência nos principais aeroportos do Brasil e Exterior;
- Prazo de pagamento de até 43 dias - por meio do CTA.



Consultoria em Viagens, Turismo e Eventos
Consultem-nos: 0800- 135077 - mac.cliente@maringawtt.com.br

É preciso aumentar a geração

Somente novos investimentos poderão aumentar a capacidade energética do Brasil no futuro

Goldemberg, secretário estadual de Meio Ambiente



As fortes chuvas que atingiram o Brasil nos meses de outubro, novembro, dezembro de 2002 e janeiro de 2003 atuaram como tranquilizantes para os responsáveis pelo setor energético no Brasil, afastando temporariamente a ameaça de uma outra crise como a que atingiu o País em 2001, obrigando o governo federal a adotar o racionamento. "O fantasma da falta de energia, no entanto, só será afastado definitivamente quando houver novos investimentos que aumentem a capacidade de geração de energia. Novos investimentos, no entanto, dependem de uma política governamental capaz de atrair investidores brasileiros ou estrangeiros, algo que, infelizmente, faltou no País nos últimos anos."

Esta é a opinião do secretário de Meio Ambiente do Estado de São Paulo, José Goldemberg, segundo o qual há uma certa confusão quando se analisa o processo de privatização no setor de energia elétrica, ocorrido durante os governos de Fernando Henrique Cardoso, de 1994 a 2002. Para Goldemberg, a principal falha nesse processo – e também a maior responsável pela situação enfrentada pelo País em 2001 – reside no fato de que o governo privatizou apenas a distribuição de energia sem criar as condições adequadas para a privatização da geração.

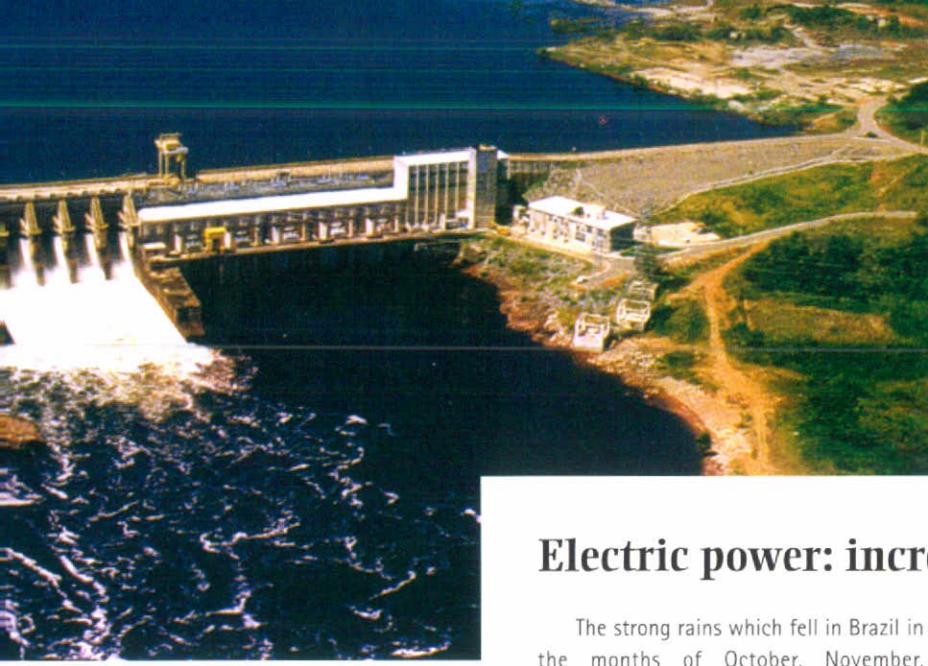
Por "condições adequadas" Goldemberg quer dizer uma legislação clara dentro de um contexto que seja favorável aos investidores, que lhes permita vislumbrar ganhos a médio e longo prazo ao mesmo tempo em que possibilitam o aumento da

infra-estrutura necessária para ampliar a capacidade instalada do Brasil, incluindo novas usinas, linhas de produção e linhas de transmissão. É preciso também incentivos para a implantação das centrais elétricas e a gás.

Historicamente, o maior investidor no setor elétrico sempre foi o governo. Na medida que abriu espaço para a iniciativa privada, o governo passou a ela essa responsabilidade retirando-se do processo. Os investidores privados, no entanto, limitaram-se à área de distribuição em função da falta de uma legislação específica para o setor e também pela falta de incentivos. "Como o governo deixou de investir nos últimos anos e ninguém mais o fez, com a escassez de chuvas, fomos obrigados a enfrentar a crise de 2001", explica Goldemberg.

O Brasil dispõe de abundantes recursos energéticos e de um grande leque de alternativas de fontes de energia. Por isso, o país é auto-suficiente em energia primária, exceto quanto ao petróleo, embora já esteja caminhando para esse estágio com as descobertas feitas em 2002. A energia primária é oriunda das fontes providas pela natureza na sua forma direta, como petróleo, gás natural, carvão mineral, hidrelétrica e lenha, entre outras. A maior parte da energia primária obtida no País tem origem em fontes renováveis. Em decorrência da existência de inúmeros rios, com elevado potencial de geração, a energia elétrica produzida no Brasil é basicamente de origem hídrica, apesar de haver uma certa diversificação.





Usina Hidrelétrica
de Balbina

English Resume

Electric power: increasing generation

Para Goldemberg, a solução da questão energética no Brasil passa necessariamente pelo aumento do uso do gás natural da Bolívia. O principal obstáculo, até o momento, para maior popularização dessa fonte está relacionado à dificuldade de estabelecer um preço que a torne viável para utilização em grande escala. Atualmente, o preço do gás está cotado em dólar, fato que, com as variações do câmbio brasileiro e o seu alto valor, torna-o um produto extremamente caro e não competitivo no mercado nacional. "O gás, além de ser um produto abundante, não é nocivo ao meio ambiente e é relativamente acessível. O que é preciso, no entanto, é solucionar essa questão do preço do gás que não é apenas financeira, mas também política", explica o secretário de Meio Ambiente, enfatizando ainda que é preciso se considerar a demanda crescente no País.

Segundo um relatório da Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel), divulgado no inicio de 2000, o mercado brasileiro do setor superou em 1999 a marca de 45 milhões de unidades consumidoras, entre residências, indústrias e estabelecimentos comerciais. É um dos maiores do mundo, com expansão média anual de 5,2% nos últimos cinco anos e perspectiva de crescimento, nos próximos dez anos, de 4,3% ao ano. Essa evolução exigirá um acréscimo de potência da ordem de 32 mil MW até 2008, o que significa investimentos em torno de R\$ 33 milhões.

The strong rains which fell in Brazil in the months of October, November, December of 2001 and January 2003 acted as tranquilizers for those responsible for the electric power sector in Brazil, since it temporarily eliminated the threats of a new crisis such as the one that affected the country in 2001, compelling the Federal Administration to impose a power rationing. "The specter of a lack of energy, however, will only be excluded for good when new investments are made that increase the capacity to generate electric power. New investments, however, depend on a government policy capable of attracting Brazilian or foreign investors, something that Brazil has unfortunately not had in the last years".

This is the opinion of the Environment Secretary of the State of São Paulo, José Goldemberg, according to whom there is some confusion when the privatization process of the electric power sector, which took place during the Fernando Henrique Cardoso administration, from 1994 to 2001, is examined. According to Goldemberg, the main failure in this process and also the main responsible for the situation faced by the country in 2001 – is the fact that the government only privatized the distribution of energy without creating the proper conditions to privatize the generation of power.

As "adequate conditions" Goldemberg means clear laws within a context that is favorable to investors allowing them to see gains in the medium and long terms whereas at the same time enables the increase of the infrastructure necessary to multiply the capacity installed in Brazil, including new power plants, production

lines and transmission lines. Incentives are also necessary for the installation of electric and gas power stations.

Historically, the largest investor in the electric sector has always been the government. As it opened a space for the private initiative, the government transferred to the latter the responsibility and moved away from the process. The private investors, however, restricted their investments to the area of distribution because of the lack of specific laws for the sector and also because of the lack of incentives. As the government did not invest in the last years and nobody else did, when the rains became scarce we were compelled to face the 2001 crisis", explains Goldemberg.

According to Goldemberg, the solution of the power issue in Brazil necessarily requires the increase in the use of natural gas from Bolivia. The main obstacle, up to now, to increase the use of these sources is related to the difficulty of establishing a price that makes feasible its utilization in a large scale. Currently, the price of the gas is rated in dollar terms, a fact that, because of the variations of the Brazilian exchange rates and its high value, make it an extremely dear and non-competitive product in the Brazilian markets. "The gas, besides being an abundant product, is not harmful to the environment and is relatively accessible. But what is necessary, however, is to solve the issue of the gas which is not only a financial but also a political one", explains the Environment Secretary, emphasizing further that it is necessary to bear in mind the growing demand in the country.



Cambici se integra a projeto inter-câmaras para diminuir a emissão mundial de CO₂

Preservando o meio ambiente

ACâmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria (Cambici) passou a integrar o Comitê Inter-Câmaras de Comércio do Carbono, unindo-se às câmaras Brasil-Alemanha, Americana (Amcham), França-Brasil, Britânica de Comércio, Áustria-Brasil, Suíço-Brasileira e Japonesa, que deram início ao projeto. É uma decisão inédita no mundo, segundo a qual um grupo de câmaras binacionais participa de um comitê de trabalho integrado com o objetivo de auxiliar entidades públicas e privadas na implantação de projetos de Mecanismo de Desenvolvimento Limpo (CDM, sigla em inglês) e possibilitar a troca de informações sobre o processo, com reuniões para conhecer programas já em execução e divulgar dados para um público amplo.

Considerando-se que o Brasil é um dos países com maior potencial para a implantação de projetos de CDM, o comitê pretende ser o interlocutor entre as empresas associadas das câmaras participantes perante o governo, visando atrair investimentos estrangeiros na implantação desses projetos. A nova entidade pretende reunir todas as câmaras de comércio instaladas no Brasil, bem como empresas afiliadas a elas, representantes do governo e organizações não-governamentais (ONGs).

Os CDMs nasceram de uma proposta apresentada pela delegação brasileira, em 1997, na Conferência de Kyoto, Japão, um desdobramento da Rio-92, quando se criou a Convenção das Nações Unidas sobre Mudança de Clima. O então denominado Protocolo de Kyoto sugeriu a criação de um Fundo de

Desenvolvimento Limpo que receberia aportes financeiros dos grandes países poluidores que não conseguissem atingir as metas estabelecidas para a redução de suas emissões. A proposta, que seguia o princípio do poluidor-pagador, foi transformada no CDM, que consiste na possibilidade de um país desenvolvido financiar projetos em nações em desenvolvimento, como uma forma de cumprir parte de seus compromissos.

O Protocolo de Kyoto foi firmado por 84 das nações presentes e já ratificado por 96 países – incluindo o Brasil –, atingindo 37,4% das emissões de gases como carbono, metano, óxido nitroso e outros, cuja emissão resulta no chamado “efeito estufa”. Este Protocolo gerou compromissos de 36 países industrializados e em transição para a economia de mercado (leste europeu) de reduzirem uma média de 5,2% das emissões dos seis gases, sobretudo o CO₂ (dióxido de carbono), no período de 2008 a 2012, tomando como base as emissões registradas em 1990. Estas emissões decorrem da queima de materiais e combustíveis fósseis como petróleo, carvão e gás, da deterioração de matérias orgânicas (lixo urbano), da respiração de plantas e animais, emissões vulcânicas e termais, além de outras menores.

Para o atendimento dessas metas, o Protocolo admitiu mecanismos de flexibilidade através de projetos internos destinados aos países já compromissados, chamados de Implementação Conjunta, e a criação de um mercado internacional de venda de Certificados de Redução de Emissões de CO₂ (CREs), aberto para outros países.

Este novo e promissor mercado de venda de certificados CREs aos países industrializados pode variar de 1,05 bilhão de toneladas até 8,05 bilhões de toneladas de CO₂, possibilitando um potencial de vendas de US\$ 5,2 bilhões a US\$ 258 bilhões, a depender do preço de comercialização, hoje da ordem de US\$ 5 p/t (por tonelada), estimando-se, porém, poder alcançar US\$ 32 p/t.

Através do mecanismo CDM, países como o Brasil podem se beneficiar duplamente, implantando ampla e variada gama de projetos que contribuam para reduzir as emissões de gases poluentes e, também, vender os certificados CREs decorrentes para países industrializados, obrigados a reduzirem suas próprias emissões.

Em termos concretos, segundo o secretário de Meio Ambiente do Estado de São Paulo, José Goldemberg, "no setor 'moderno', isto é, indústria, comércio e transporte, o Brasil emite, anualmente, 60 milhões de toneladas de carbono e este número aumenta 5% ao ano aproximadamente, o que equivale a três milhões de toneladas de carbono. Este aumento de emissões poderia ser reduzido a zero, por meio de medidas que se qualifiquem para o CDM, sem prejudicar o crescimento econômico. Se cada tonelada de carbono valer US\$ 20, seriam US\$ 60 milhões a ganhar por ano. Se o valor for de US\$ 50 por tonelada, chegaria a US\$ 150 milhões".

Preserving the environment

The Brazil-Israel Chamber of Trade and Industry (Cambici) became member of the Interchamber Committee of Coal Trade, joining the following chambers: Brazil-Germany, American (Amcham), France-Brazil, British of Trade, Austria-Brazil, Swiss-Brazilian and Japanese, that have started the project. This is a decision made for the first time in the world, according to which a group of binational chambers take part in an integrated work committee with the purpose of helping both public and private entities implement Clean Development Mechanism (CDM) projects, and enabling the exchange of information on that process, with meetings to know projects already in progress and to publish data to the public in general.

The CDMs were born from a proposal presented by Brazil's delegation in 1997, at the Kyoto Conference, in Japan, which was an extension of Rio'92, when the United Nations Convention on Climate Change was created. The then so-called Kyoto Protocol suggested the establishment of a Clean Development Fund, that would receive financial contributions from highly polluting countries that did not manage to reach the goals set up to reduce their emissions. Such a proposal, that followed the paying polluter principle, was transformed into the CDM, consisting in the possibility that a developed country financially backs projects in developing countries, as a way of complying with part of its commitments.

The Kyoto Protocol was signed by 84 of the attending countries, and has been already

ratified by 96 countries—Brazil included, representing 37.4% of the emission of gases such as coal, methane, nitrous oxide and others, which cause the so called "greenhouse effect". This Protocol has generated commitments by 36 countries, both industrialised ones and countries in transition to the market economy (Eastern Europe), to reduce on average 5.2% the emission of six gases that cause the greenhouse effect, particularly CO₂ (carbon dioxide), from 2008 through 2012, using the emissions recorded in 1990 as baseline.

In order to meet these goals, the Protocol accepted flexibility mechanisms through domestic projects intended for the already committed countries, called Joint Implementation-JI, and the creation of an international market to sell CO₂ Emission Reduction Certificates—ERCs, open to other countries, called Clean Development Mechanism—CDM.

This new and promising market, of sale of ERCs to industrialised countries, may go from 1.05 billion tons to 8.05 billion tons of CO₂, enabling potential sales from USD 5.2 billion to USD 258 billion, depending on the sale price, currently at USD 5 per ton, but it is estimated to reach USD 32 per ton.

Through the CDM, countries such as Brazil may have benefits twice, by implementing a wide and diversified range of projects that contribute to reduce the emission of polluting gases, and by selling the resulting ERCs to industrialised countries, which will be compelled to reduce their own emissions.

MOSAICO RESTAURANTE KASHER NA HEBRAICA

HEBRAICA KOSHER RESTAURANT

Rua Hungria 1000 - São Paulo
Tel.: 55 11 3815.6788/3818.8831 / Tel./Fax: 55 11 3815.6980



O Brasil está dando um grande passo na direção dos mercados globais. A Braskem, uma das cinco maiores indústrias brasileiras de capital privado, com um faturamento de R\$ 7 bilhões/ano, líder da indústria petroquímica da América Latina, acaba de nascer identificada com os valores do novo século. Seu nome é sinônimo de modernidade, transparência e responsabilidade social, tendo por base os princípios do desenvolvimento sustentável. Seu projeto se apoia nas pessoas que a constroem no dia-a-dia. Sua marca identifica uma organização competitiva, que investe na criação de novas tecnologias e no desenvolvimento de novos produtos e mercados. Sua administração assume compromissos públicos e adota os modernos princípios da governança corporativa. Ao integrar as excelências das empresas que lhe deram origem, a Braskem estimula o desenvolvimento da cadeia produtiva da petroquímica e seu mercado consumidor. Porque não basta ser competente e crescer sozinho. Para avançar cada vez mais é preciso ter o apoio de todos os brasileiros.

Conheça melhor a Braskem. Tel. (11) 3443 9999 - www.braskem.com.br

**Uma empresa brasileira que nasce
identificada com os valores do novo século.**



Braskem

etroquímica Brasileira
de Classe Mundial.



Incubadoras de Tecnologia

Criadas em Israel para absorver mão-de-obra qualificada, tornaram-se pólos de inovação tecnológica

Aonda de imigrantes da ex-União Soviética – quase um milhão de pessoas – no inicio dos anos 1990 lançou um desafio aos governantes do Estado de Israel: o que fazer com esse volume de recém-chegados, em sua maioria altamente qualificados, que não seria imediatamente absorvido pelo mercado de trabalho? A decisão inovadora então tomada pelas autoridades israelenses levou à criação do Programa de Incubadoras de Tecnologia, que se mostrou positiva não apenas por ter absorvido mão-de-obra, mas principalmente por ter impulsionado o desenvolvimento da indústria nacional de tecnologia e transformado os empreendedores individuais em uma fonte inesgotável de criação.

Criado para promover o desenvolvimento de idéias tecnológicas inovadoras em "Fase Zero", visando a sua transformação em produtos de alto valor agregado voltados para exportação, o Programa de Incubadoras de Tecnologia foi uma iniciativa do Departamento de Ciência e Tecnologia do Ministério de Indústria e Comércio. Implantado em 1991, com um orçamento de US\$ 1 milhão e 50 projetos considerados viáveis, conta atualmente com uma verba anual de US\$ 400 milhões destinados a 26 incubadoras distribuídas de norte a sul de Israel, todas subordinadas à autoridade do Escritório do Cientista-Chefe.

Cada projeto integrado pelo programa transforma-se automaticamente em uma empresa e tem dois anos para concretizar-se, podendo contar também com investidores priva-

dos. "Os únicos compromissos do empreendedor são a conduta intelectual ética e a execução e o gerenciamento do projeto", ressalta Shmuel Yerushalmi, ex-diretor da incubadora do Instituto Weizmann, em Rehovot.

No período de 1991 até o final de 2001, 935 projetos foram aceitos pelo programa, dos quais 735 foram "graduados", isto é, atingiram seus objetivos iniciais, e 374 transformaram-se em negócios, sendo que várias incubadas abriram seu capital negociando ações em bolsas nos Estados Unidos e na Europa. Cerca de US\$ 590 milhões em investimentos privados já foram destinados às chamadas empresas "graduadas" e US\$ 37 milhões foram investidos durante o período de incubação.

Segundo Yerushalmi, após 12 anos, pode-se afirmar sem sombra de dúvida que o Programa de Incubadoras de Tecnologia é um sucesso consolidado. Para ele, várias são as razões para este êxito, entre as quais: critério de admissão, processo de seleção, apoio financeiro governamental e privado, gerenciamento e logística, suporte técnico-científico proveniente das universidades, instituições de pesquisa e parques tecnológicos israelenses, controle e administração, credibilidade moral, contatos internacionais e acompanhamento intensivo individual em todas as fases de desenvolvimento dos projetos e também após o período de incubação.

Apesar do modelo de incubadoras de base tecnológica ter se propagado em todo o mundo, Yerushalmi acredita que há algumas características que diferenciam a experiência em Israel das demais. Entre estes pontos destaca o fato de o programa israelense possuir uma coordenação



Fonte/Source: Anprotec



nacional centralizada e um Fórum de Diretores integrado por representantes do governo, empresários e acadêmicos; um Conselho Administrativo composto por voluntários; além de uma constante e estreita parceria com instituições acadêmicas.

O Programa de Incubadoras de Tecnologia israelense está, desde meados de 2002, passando por uma nova fase na qual crescem cada vez mais os recursos da iniciativa privada nos projetos, em contrapartida à redução dos investimentos governamentais. Como um reforço à ideia da privatização, o Ministério de Indústria e Comércio, no início de janeiro de 2003, autorizou cinco incubadoras a operarem segundo os moldes do projeto piloto de privatização e mais três estão em fase de aprovação. Esta iniciativa conta com um apoio governamental anual de US\$ 25 milhões e um investimento privado de US\$ 15 milhões.

Brasil segue o modelo mundial

As incubadoras de empresas foram criadas no Brasil, a exemplo do que aconteceu em inúmeros países, para apoiar o desenvolvimento de novos empreendimentos e oferecer toda a infra-estrutura necessária para o crescimento de projetos inovadores. Estas instituições oferecem serviços especializados, orientação, espaço físico e infra-estrutura técnica, administrativa e operacional às suas incubadas.

Dentro de um contexto de economia globalizada, as inovações tecnológicas têm desempenhado papel fundamental no aumento de competitividade do setor produtivo do Brasil. Conseqüentemente, as

incubadoras surgiram como promotoras do desenvolvimento da ciência e tecnologia, atuando na transformação de boas idéias em empreendimentos reais. Desde 1996 o número de incubadoras no Brasil tem registrado um crescimento recorde. De acordo com a Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos de Tecnologias Avançadas (Anprotec), o mercado de incubadoras brasileiras tem aumentado cerca de 30% ao ano, somando, em 2002, 155 em todo o País. Um dado que comprova a eficiência da estrutura de incubação de empresas se refere à pesquisa realizada pelo Instituto Euvaldo Lodi e pelo



O rumo certo de seus negócios entre Brasil e Israel

Departamento de Relações Internacionais e Comércio Exterior – DEREX

Federação e Centro das Indústrias do Estado de São Paulo

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

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

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

**FIESP
CIESP**

Technology Incubators

The wave of immigrants from the former Soviet Union—nearly one million people—in the early nineties presented a challenge to the rulers of the State of Israel: what is supposed to be done with such a mass of newcomers, most of them highly skilled, that would not be promptly absorbed by the labour market? The innovative decision then made by Israeli officials, that resulted in the creation of the Technology Incubator Programme was positive not only for having absorbed the manpower, but specially for encouraging the development of the domestic technology industry and turning individual entrepreneurs into an endless source of ideas.

Created to foster the development of innovative technological ideas in "Phase Zero", with the purpose of transforming them into high added value products intended for export, the Technology Incubator Programme has been an initiative by the Department of Sciences and Technology of the Ministry of Industry and Trade. Established in 1991, with a USD 1 million budget and 50 projects deemed feasible, it currently has an annual budget of USD 400 million.

From 1991 through the late 2001, 935 projects were accepted by the programme, of which 735 were "graduated", that is to say, they reached their initial goals, and 374 of them have evolved into companies, and several of them went public, by trading their shares in stock exchanges in USA and Canada.

Israel's Technology Incubator Programme has been undergoing a new phase in which the funds from the private sector in the projects are increasingly higher, in opposition to the reduction in government investments.

Business incubators were created in Brazil, as in countless countries, to support the development of new initiatives. These institutions offer specialized services, guidance, physical area and technical, administrative and operating infrastructure to the incubated companies.

Within the context of a globalized econo-

my, the technological innovations have had a fundamental role in the increase of competitiveness of Brazil's productive sector. Consequently, the incubators appeared as the promoters of science and technology development.

Since 1996 the number of incubators in Brazil has experienced a record growth. According to the National Association of Entities Promoting Advanced Technology Enterprises, the market of Brazilian incubators has increased about 30% per year, and, in 2002, there were a total of 155 in the country.

Created in April 1998, the Technological Companies Incubator Center (Cietec) is one of the most important in this field, in domestic terms, and it is also one of the largest incubator poles of Latin America with more than one hundred enterprises being formed. In 2001, Anprotec elected it as a reference for marketing and sales.

The first signs of the positive outcome of a more intensive scientific and academic relationship between Israel and Brazil are already being seen in the segment of Incubators for Technologic Base Companies, by the implementation of partnerships of companies from both countries. The first contacts among experts of this area started in 2000, when Cláudio Rodrigues, superintendent of the Power and Nuclear Research Institute (Ipen), then the person in charge of running the Technology Incubator Centre of the University of São Paulo (Cietec-USP), visited Israel. As part of his appointment schedule, Rodrigues visited the Weizmann Institute, in order to learn on the high technology projects developed by such an institution and its incubator, under the coordination of Shmuel Yerushalmi.

Such institutions have been in contact ever since, in order to find ways for partnerships that could turn the success of Israel's experience into benefits for the Brazilian project and vice versa. As a consequence of such a policy, Yerushalmi visited Brazil in August 2002 upon invitation by Ipen, Cietec and the Institute of Technologic Research (IPT).

Ministério de Ciência e Tecnologia, que mapeia as empresas graduadas, ou seja, amadurecidas em incubadoras. Segundo o estudo, os empreendimentos que passaram pela experiência de incubação têm um desempenho mais satisfatório no mercado. Em resumo, a pesquisa mostrou a realidade de uma nova cultura empreendedora brasileira na última década.

Para confirmar essa tendência, o estado de São Paulo aprovou, em setembro de 2002, durante o XII Seminário Nacional de Parques Tecnológicos e Incubadoras de Empresas, a aprovação de 22 novos centros. Para a implantação de uma incubadora é necessário que uma prefeitura, uma universidade ou instituição coloque à disposição um imóvel.

Criado em abril de 1998, o Centro Incubador de Empresas Tecnológicas (Cietec) é um dos mais importantes do segmento em termos nacionais. A instituição nasceu de um convênio entre a Secretaria de Ciência, Tecnologia e Desenvolvimento Econômico do Estado de São Paulo, o Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de São Paulo (Sebrae-SP), a Universidade de São Paulo (USP), o Instituto de Pesquisas Energéticas e Nucleares (Ipen) e o Instituto de Pesquisas Tecnológicas (IPT). É também um dos maiores pólos incubadores da América Latina com mais de cem empreendimentos em gestação. Em 2001, foi eleito núcleo de referência em marketing e comercialização pela Anprotec.

A incubadora tem vários cases de sucesso como a Lasertools, que desenvolveu um tipo de laser com um dos mais altos níveis de precisão do mundo e, com base nessa tecnologia, está atualmente produzindo para a Ford dos Estados Unidos rádios que brilham à noite. Mais de 17 mil carros nos EUA utilizam o sistema de marcação criado pela empresa que, após três anos de incubação, está faturando em média R\$ 80 mil por mês. Outro destaque é a Hormogem, Biotecnologia, Importação e Exportação, que desenvolveu o hormônio de crescimento humano e foi adquirido pelo Biolab, o maior laboratório farmacêutico de capital nacional.

Parceria Estratégica

Os primeiros sinais do resultado positivo da maior aproximação científica e acadêmica entre Israel e Brasil já estão aparecendo no segmento de Incubadoras de Empresas de Base Tecnológica, com a implementação de parcerias entre companhias dos dois países. Os contatos iniciais entre especialistas desta área começaram em 2000, quando Cláudio Rodrigues, superintendente do Instituto de Pesquisas Energéticas e Nucleares (Ipen) e então responsável pela administração do Centro de Incubadoras de Tecnologia da Universidade de São Paulo (Cietec-USP), visitou Israel como integrante de uma missão comercial encabeçada pelo ex-presidente da Câmara Brasil-Israel

de Comércio e Indústria (Cambici), de São Paulo, Mário Amato. Como parte de sua agenda de encontros, Rodrigues visitou o Instituto Weizmann para conhecer os projetos de alta tecnologia desenvolvidos pela instituição e a sua incubadora, sob a coordenação do professor Shmuel Yerushalmi.

A partir dai foram mantidos contatos entre as instituições a fim de encontrar caminhos para parcerias que transformassem os êxitos da experiência israelense em benefícios para o projeto brasileiro e vice-versa. Como consequência dessa filosofia, Yerushalmi visitou o Brasil durante o mês de agosto de 2002 a convite do Ipen, do Cietec e do Instituto de Pesquisas Tecnológicas. Como parte



Shmuel Yerushalmi

de sua programação de dez dias, Yerushalmi reuniu-se com diretores e administradores das instituições analisando formas para aumentar o intercâmbio de know-how entre Israel e Brasil na área de incubação de empresas, visando inovação tanto no setor de tecnologia quanto no de gerenciamento.

A Lufthansa foi a companhia que mais levou passageiros para Israel em 2002.*

Agradecemos a preferência. Vôe sempre.

A Lufthansa foi a companhia aérea estrangeira que mais transportou passageiros para Israel em 2002, graças ao reconhecimento e confiança de seus passageiros. * Dados fornecidos pela autoridade aeroportuária de Israel.

www.lufthansa.com.br | 3048-5800

There's no better way to fly.



Lufthansa

A STAR ALLIANCE MEMBER

São Paulo: capital da segurança

O setor movimenta cerca de R\$ 5 bilhões por ano no Brasil, empregando 500 mil pessoas

OBrasil sediou pela primeira vez, de 4 a 6 de setembro de 2002, o Congresso Mundial de Segurança – World Security Congress, cujo tema central foi "Segurança Privada, Novas Tendências e Perspectivas". Considerado um dos principais eventos internacionais do setor, reuniu em São Paulo palestrantes de Israel, França, Estados Unidos, Canadá, China, África do Sul, Espanha, Suécia, Chile, Argentina e Austrália. Cerca de cinco mil pessoas visitaram a feira realizada paralelamente – que contou com dezenas de expositores do Brasil e do exterior, além dos 600 congressistas que participaram do encontro. Segundo dados da Federação Nacional das Empresas de Segurança e Transporte de Valores (Fenavist), promotora do encontro, o setor movimenta cerca de R\$ 5 bilhões por ano no Brasil, emprega 500 mil pessoas e conta com 1.550 empresas, o que torna o País um dos centros mundiais de segurança privada.

Visitantes interessados na tecnologia Magal



O Brasil é o país no qual o setor de segurança privada está mais organizado no mundo. É também um dos poucos que contam com uma legislação nacional sobre o setor. Além de ter uma federação nacional, a Fenavist, o País preside a Federação Pan-americana de Segurança Privada e lidera as discussões para a criação de uma federação mundial do setor. Segundo um estudo realizado pela Fenavist, o setor de segurança privada já cresceu 79,5% no País em 2002, sendo que o crescimento médio anual do setor de segurança patrimonial é de 5% a 7% e o de segurança eletrônica é de 20%.

Ainda segundo o mesmo trabalho, somente de janeiro a março de 2002 foram abertas 83 novas empresas de segurança no Brasil. Em 2001, foram autorizadas a funcionar 104 companhias de vigilância e, nos primeiros quatro meses de 2002, foram concedidas 52 novas licenças. O relatório da Fenavist afirma também que é na região Sudeste do Brasil que as empresas obtêm o maior faturamento, representando 70% do total. Dentro do Sudeste, São Paulo manteve a liderança em relação ao número de empresas abertas em 2001: 23, seguido pelo Rio de Janeiro, com 13. Em termos de funcionários, o Estado de São Paulo contratou 65,66% do efetivo de funcionários do Sudeste; e o Rio de Janeiro, 21,65%.

SEGURANÇA ELETRÔNICA

O setor de segurança eletrônica no Brasil faturou em 2001 cerca de US\$ 750 milhões, ou R\$ 2,25 bilhões. O crescimento médio anual nos últimos cinco anos foi de 20% e, atualmente, é



Estande da Senstar
na Expossec

English Resume

um dos segmentos mais promissores na economia nacional. As empresas chegam a investir cerca de 2% de seu faturamento para proteger seus negócios. No transporte de carga e joalherias esta porcentagem chega a atingir 12%. Dentro do setor de residências, somente 7% possuem sistemas eletrônicos de segurança.

Para acompanhar esta demanda, as empresas nacionais e multinacionais têm investido no aprimoramento de seus produtos e serviços visando atender melhor o mercado. Seguindo esta tendência, a Associação Brasileira das Empresas de Sistemas Eletrônicos de Segurança (Abese), que concentra as principais empresas do mercado, lançou em meados de 2002 o Selo Amarelo de Qualidade Abese, para qualificar os serviços e sistemas eletrônicos de segurança. Para obter a certificação, as empresas devem preencher os requisitos do Programa de Qualidade Total, que inclui diversas etapas.

Segundo Fabrício de Araújo Sacchi, presidente da Abese, o Selo Amarelo de Qualidade é um produto sério, isento de tendências e predileções, e elaborado com total independência aos critérios de orientação, preparação, consultoria e avaliação técnica-operacional das candidatas à certificação.

O setor de segurança eletrônica nacional importa por ano em torno de US\$ 300 milhões em equipamentos e exporta em média US\$ 30 milhões. No Estado de São Paulo existem 4,5 milhões de imóveis com potencial para instalação de sistemas eletrônicos. Somente 7% possuem algum tipo de sistema instalado, ou

São Paulo: safety capital

From September 4 to 6, 2002, Brazil hosted The World Security Congress for the first time, whose main theme was "Private Security, New Tendencies and Perspectives". Considered to be one of the main international events in the sector, it gathered speakers from Israel, France, the USA, Canada, China, South Africa, Spain, Sweden, Chile, Argentina and Australia to São Paulo. Approximately five million people visited the show that took place alongside it, as well as the 600 men and women who took part in the meeting. According to data from the National Federation of Security and Transport of Valuables Companies (Fenavist) – promoter of the event, this industry turns over approximately R\$ 5 billion each year in Brazil, employs 500 thousand people and counts on 1,550 companies, making the country one of the world centres for private security.

Brazil is the country with the most organised private security sector in the world. It is also one of the few that counts on national legislation in the sector. According to a study carried out by Fenavist, the private security sector in the country has already grown has already grown by 79.5% in 2002, while the average annual growth in the sector of property security is between 5% and

7%; and that of electronic security 20%.

The electronic security industry in Brazil had a turnover of USD 750 million or R\$ 2.25 billion in 2001. The average annual growth in the last five years has been 20% and, at present, is one of the most promising sectors in the national economy. Companies can invest up to 2% of their turnover to protect their businesses. For freight and jewellery carriers, this percentage can reach 12%. Only 7% of residential houses have electronic security systems.

In order to accommodate this demand, national and multinational companies have invested to perfect their products and services with a view to better serving the market. As a result of this tendency, the Brazilian Association of Electronic Security System Companies (Abese), that congregates the main companies in the market, launched the Abese Yellow Seal of Quality in mid-2002 to qualify the electronic security systems and services.

The domestic electronic security sector imports in the region of USD 300 million in equipment and exports an average of USD 30 million. The State of São Paulo has 4.5 million real estate properties in which to potentially install electronic systems. Only 7% have any type of system installed, equivalent to 320 thousand properties.

seja 320 mil imóveis. A Abese estima que, só nesse Estado, existem entre 700 e um milhão de câmeras instaladas. São dados como estes que estão atraindo cada vez mais companhias israelenses do setor de segurança a aumentar sua presença no mercado nacional.

A Abese possui associados em todo o

País, dos quais 52% estão em São Paulo, 9% em Minas Gerais, 7% no Rio Grande do Sul e 6% no Paraná. Ainda segundo dados da entidade sobre os seus membros, 33% das empresas associadas fazem monitoramento eletrônico; 32% são instaladoras; 17% são revendedoras; 12% são distribuidoras e 7% são fabricantes.

Limitando os riscos do terror

A demanda por produtos e serviços israelenses, após setembro de 2001, aumentou significativamente

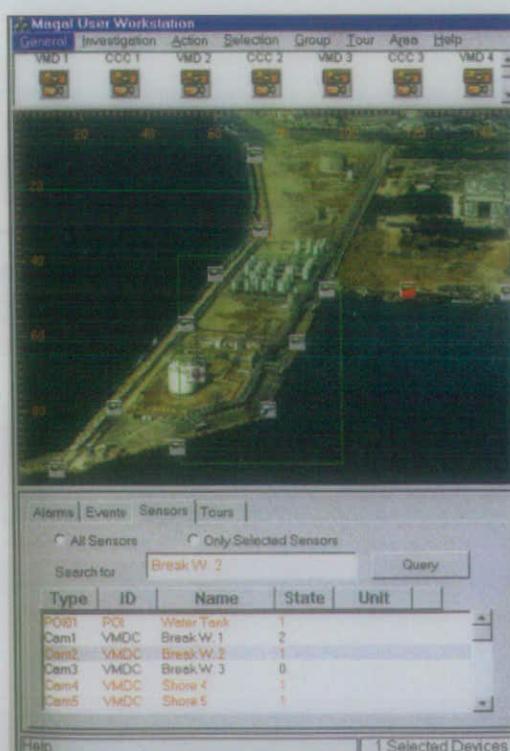
Mul-T-Lock, Magal Group, Tadiran Communications, SIA, Elbit Systems e Crows são algumas das empresas de Israel que atuam na área de segurança e que, nas últimas décadas, ultrapassaram as fronteiras do país, consagrando-se no mercado internacional como sinônimo de qualidade e inovação. Surgidas em um estado no qual segurança é uma preocupação constante em função da ameaça terrorista que acompanha o país desde sua criação, em 1948, as companhias israelenses do setor de segurança representam atualmente um importante segmento dentro da indústria nacional e ocupam um lugar estratégico na pauta de exportação do país, principalmente depois dos atentados de 11 de setembro de 2001 nos Estados Unidos, quando o inimaginável transformou-se em uma realidade trágica.

As palavras de Israel Shotland, diretor-geral do Instituto de Exportação de Israel (IEI), confirmam essa tendência. Segundo Shotland, quando assumiu o cargo, no início de 2001, o departamento que congrega as empresas de segurança não ocupava uma posição de destaque na instituição, o que mudou após a destruição do World Trade Center, em Nova York, e de parte do Pentágono, em Washington.

"A partir daí, cresceu de maneira significativa a demanda pelos produtos, serviços e soluções, incluindo sistemas para aeroportos e aviões com o selo Made in Israel. Os clientes são tanto governos quanto empresas privadas. Ou seja, os ataques nos EUA desper-

taram o mundo para uma ameaça que faz parte da rotina de Israel - a imprevisibilidade do terror. Se este não é inevitável sempre, muitas vezes pode ser prevenido ou ter seus riscos minimizados. Mas é preciso lembrar, também, que no mundo atual, a necessidade de sistemas eficientes não está ligada apenas ao terrorismo internacional, mas também ao crescimento da violência e da criminalidade em geral em todo o mundo", afirma o diretor-geral do IEI.

Para ele, a transferência da tecnologia militar israelense, desenvolvida durante cerca de cinco décadas, para o setor civil está por trás do sucesso que a indústria de segurança tem alcançado nos últimos anos. Some-se a isso o fato de Israel ser um dos poucos países no qual grande parte da população tem ampla experiência nas forças do exército, de segurança e da polícia, e para a qual o tema faz parte do cotidiano. "É preciso lembrar que uma parcela significativa dos que atuam durante anos nas Forças de Defesa de Israel ou na polícia, ao deixar a ativa, passam a trabalhar como consultores especializados utilizando todo o seu conhecimento em um outro contexto. Além de ex-oficiais, muitos também são cientistas e engenheiros que possuem experiência não apenas nas áreas tradicionais de segurança, mas também estão familiarizados com uma ampla gama de tecnologias que foram agregadas de maneira efetiva por Israel para garantir a sua segurança enquanto estado". A indústria israelense vem se aprimorando não somente na criação e produção de novos itens mas principalmente no desenvolvimento de soluções integradas que utilizam os avanços tecnológicos para projetos que visam diminuir ao máximo os danos e prejuízos em qualquer circunstância. Segundo o major aposentado Arieh Amit, "as soluções israelenses baseiam-se na crença de que erros são cometidos e são justamente estes que levam ao aperfeiçoamento de métodos e equipamentos. Não há soluções 100% efetivas contra o terrorismo



Reducing the risk of terror

Mult-T-Lock, Magal Group, Tadiran Communications, SIA, Elbit Systems and CROW are some of the Israeli companies working in the safety area and that, in the last decades, have gone beyond the borders of the country, dedicating themselves to the international market as a synonym of quality and innovation. Emerging in a country in which security is a constant worry as a result of the terrorist threat that has afflicted it since its inception, in 1948, Israeli companies currently represent a significant segment in the domestic market and are in a strategic position as regards exports, especially after the September 11th attacks on the USA, when the unimaginable became a tragic reality.

The words of Israel Shotland, General Director of the Israel Exports Institute (IEI), confirm this trend. According to Shotland, when he assumed the post, in early 2001, the department that congregates the security

companies did not account for a notable position in the institute, something that changed after the destruction of the World Trade Center, in New York, and part of the Pentagon, in Washington.

"Since then, the demand for products, services and solutions has increased significantly, including systems for airports and aircraft with the Made in Israel seal. Clients are as much governments as private companies. In other words, the attacks on the USA awoke the world to a threat that is a routine to Israel – the unpredictability of terror. It is important to remember, also, that in today's world, the need for efficient systems is not associated simply to international terrorism, but also to the general growth in violence and criminality around the world", confirms the general director of the IEI.

To him, the transfer of Israeli military technology, developed over approximately five decades, to the civil sector is the key to

the success the security industry has achieved in recent years. As well as this, it is a fact that Israel is one of the few countries in which a large proportion of the population has a broad experience of the armed forces, security and policing, and for whom security is a part of daily living.

The Israeli security industry has been perfecting itself not only in the creation and production of new items in the market, but mainly in the development of integrated solutions that use the technological advances for projects that seek to reduce the damages and losses in any circumstances as much as possible. According to the retired major Arie Amit, "Israeli solutions are based on the belief that mistakes happen and it is precisely these that lead to the perfection of methods and equipment. There is no 100% effective solution against terrorism or violence, whichever it may be; what can be done, nevertheless, is reduce the risks".

ou contra a violência, seja qual for; o que se pode, no entanto, é reduzir os riscos". Como exemplo de sua afirmação, lembra o fato que nos anos 1960 e 1970 os aviões de passageiros de Israel eram o principal alvo de ataques terroristas e seqüestros. Esta realidade mudou com a implantação de equipamentos sofisticados e de uma política rígida nos aeroportos do país, tanto no controle de viajantes quanto de bagagens, e em todos os pontos nos quais a companhia nacional de aviação EL AL atua. "Neste caso específico, a qualidade da mão-de-obra é fundamental para a eficiência, por isso, o treinamento é permanente. Ninguém nega que atualmente a EL AL é sinônimo de segurança e esta constatação tem sido feita pelos maiores especialistas internacionais do segmento", afirma Amit.

A estratégia de atuação de grande parte das empresas israelenses inclui o planejamento geral dos projetos passando pela integração e pelo gerenciamento em larga escala de sistemas de segurança para os clientes em um programa de três etapas. A primeira inclui a análise e compreensão das ameaças

e riscos de terror, espionagem industrial e atividades criminosas. Na segunda fase é analisada a relação custo, conveniência e eficiência de acordo com as necessidades do cliente; e na terceira, é feita a apresentação detalhada do projeto com informações da

área de engenharia, força de trabalho, treinamento, planos de apoio e assessoria contínua. Esta etapa inclui, também, consultoria sobre os tipos de equipamentos, software e sistemas que poderão atender as necessidades específicas do cliente.

The logo for Tekla features the word "tekla" in a bold, lowercase, sans-serif font. The letters are a dark brown color, set against a background that is a light beige with horizontal stripes of varying shades of yellow and cream.

Fitas Elásticas - Fitas Rígidas - Fios para Costura - Veltek

Tekla Industrial

Rua Kurt Grunbaum, 18 CEP 04186-200 São Paulo Brasil
Tel:(11)6333.8200 Fax:(11)6331.7874 tekla@tekla.com.br www.tekla.com.br

Garantindo proteção à rede

Aladdin e Check Point aumentam investimentos para conquistar o mercado nacional

Graças à criatividade e à visão de mercado do empresariado nacional, nossas vendas não tiveram queda significativa. Fazendo uma retrospectiva do mercado nos últimos anos, pode-se afirmar que o interesse dos usuários pelo segmento de segurança está aumentando, pois a demanda é crescente e as empresas já estão colocando segurança de informações como uma de suas prioridades. Nenhuma companhia hoje deixa de investir em segurança." Quem faz esta afirmação é Paulo Vianna, diretor de Tecnologia da Aladdin Brasil Ltda., afiliada da empresa israelense Aladdin Knowledge Systems Ltd., e uma das líderes no setor de segurança para internet.

Segundo Vianna, a Aladdin Brasil vem crescendo à razão de 30% a 40% ao ano. No mundo, a empresa vem se destacando por sua sólida situação financeira e também pelo contínuo crescimento. De 2001 para 2002, a Aladdin Knowledge Systems cresceu 25%. A carteira de clientes da companhia inclui grupos como 3M, AT&T, Alcatel, Applied Materials, Bayer Chemicals, Caramuru Alimentos, Copasa, Intel, IBM, IBM Brasil, IBM Japan, Lehman Brothers, Lucent Technologies, Marítima Seguros, NEC, Motorola, Siemens-Nixdorf, Sony, Toshiba e outros.

A Aladdin Brasil Ltda. vem atuando no mercado nacional desde 1989 e está dividida em duas equipes de especialistas: a Unidade de Proteção de Software (Software Security Unit - SSU) e a Unidade de Segurança para Internet (Enterprise Security Unit - ESU). Os produtos da SSU oferecem aos desenvolvedores e distribuidores de software soluções que envolvem, além da proteção, marketing e ferramentas detalhadas para licenciamento. Já a ESU desenvolve soluções para combater ataques de hackers, vírus e qualquer tipo de vandalismo, assim como soluções para filtrar conteúdo nas empresas que utilizam a



internet como ferramenta de negócio. Esta unidade também desenvolve uma nova geração de chaves para autenticação, criptografia e certificados seguros para e-commerce, intranets, extranets, VPNs (redes privadas virtuais) e computação móvel.

Os produtos da Aladdin destacam-se nos mercados nacional e internacional como ferramentas de alta tecnologia, premiadas por diversas entidades internacionais, aliadas a facilidade de uso, versatilidade e adequação às necessidades. "Além destas características, os nossos preços são extremamente competitivos e agressivos em termos nacionais", ressalta Paulo Vianna. A subsidiária tem unidades em Brasília e em São Paulo e revendas em praticamente todo o território nacional. "Dessa maneira, esperamos ampliar ainda mais nossos negócios. Além disso, pretendemos divulgar a marca constantemente através de participações em eventos/palestras, assessoria de imprensa, visitas a empresas e também a apresentação de cases da Aladdin em instituições de ensino", acrescenta.

Para reforçar sua estratégia, a Aladdin contratou dois técnicos israelenses e criou um Centro de Pesquisa e Desenvolvimento especificamente para atender ao mercado brasileiro, oferecendo soluções perfeitamente integradas ao que já é feito no Brasil. Como parte do pacote oferecido aos clientes, a Aladdin garante suporte técnico permanente e gratuito, via telefone e e-mail. Treinamentos são realizados em função da solicitação dos clientes.

Com cerca de 330 funcionários, a Aladdin mantém subsidiárias em Nova York, Chicago, Seattle, Munique, Londres, Tóquio, Paris, Tel Aviv, Benelux e no Rio de Janeiro. A empresa conta com 51 distribuidores em todo o mundo, atendendo mais de cem países. Segundo Vianna, um dos trunfos de uma empresa israelense são os seus funcionários, principalmente a equipe tecnológica.

Check Point apostava no Brasil

Pioneira na área de desenvolvimento de sistemas para uma comunicação sem riscos em rede, a Check Point Software Technologies tornou-se líder na área de segurança para internet, tanto no segmento de VPN quanto no de firewall, detendo cerca de 65% do mercado internacional. O sistema desenvolvido pela companhia de Israel, denominado Secure Virtual Network (SVN), fornece a infraestrutura fundamental para uma comunicação segura na rede. As soluções SVN garantem uma comunicação sem riscos na área de negócios, pesquisa para redes de corporações, sucursais e parceiros extranet, entre outras vantagens. Para aumentar a atuação da SVN foi desenvolvida a chamada Open Platform for Security (Opsec), que permite integração e operação com soluções de outras companhias. Até o final de junho de 2002, a Check Point obteve um lucro líquido de US\$ 64,7 milhões sobre um faturamento de US\$ 108,6 milhões.

A Check Point iniciou suas atividades com uma subsidiária no Brasil em janeiro de 2002. Antes desta data, no entanto, seus produtos já vinham circulando no mercado nacional através de representantes ou de negociações diretamente com a matriz israelense. Sua linha de produtos e serviços atende desde clientes de pequeno porte a grandes corporações. O suporte técnico é contínuo e garantido por uma rede credenciada de parceiros locais. Segundo Bob Booth, diretor regional da Check Point Software Technologies para a América Latina, a empresa pretende ampliar sua participação no mercado brasileiro através de campanhas de marketing e relações públicas, patrocínios e com novos lançamentos, baseando-se sempre no lema: "Os melhores produtos e serviços pelos melhores preços".

Ao analisar o mercado internacional,

Booth afirma que a indústria de alta tecnologia ligada à segurança nas redes viu aumentar significativamente suas possibilidades no mercado internacional principalmente após os ataques de 11 de setembro de 2001 nos Estados Unidos. Tais atentados mostraram de forma inegável a vulnerabilidade das instituições ao mesmo tempo em

que houve uma conscientização em relação à importância que a internet vem adquirindo para os setores de negócios, governamentais e também em termos de uso pessoal.

A empresa mantém inúmeras parcerias com companhias em todo o mundo, o que só é possível, segundo Booth, por que a Opsec permite a integração e opera com soluções criadas por mais de 325 fabricantes internacionais. Os produtos israelenses são distribuídos por uma rede de 2.500 parceiros certificados em 149 países. No Brasil, seus distribuidores são a Fulfill Holding, a Westcon Brazil e a DTS Latin America. Mantendo o sigilo sobre o valor dos investi-



ZIM - LEADING THE WAY ACROSS THE SEAS 

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

English Resumé

Securing the net

"Thanks to the creativity and market vision of the Brazilian entrepreneurs, our last sales have not had a sharp fall. If we examine the market in retrospect for last few years, we can say that the users' interest for the security segment is growing since the demand is increasing and the companies are already considering information security as their top priority. Nowadays, every company invests in security". The author of this quotation is Paulo Vianna, Technology Director of Aladdin Brasil Ltda., which is associated with the Israeli company Aladdin Knowledge Systems Ltd., and one of the leading companies of the Internet security sector.

In order to prove his point, Vianna states that Aladdin Brasil has been growing at the rate of 30 to 40% a year. The company has been standing out worldwide for its sound financial situation and also for its continuous growth. Aladdin Knowledge Systems grew 25% from 2001 to 2002. Aladdin Brasil Ltda. has been active in the national market since 1989 and is divided into two teams of specialists: the Software Security Unit - SSU and the Enterprise Security Unit - SEU. SSU products provide developers and distributors with solutions, which deal with marketing and detailed licensing tools in addition to protection. ESU develops solutions to fight against hacker attacks, viruses and any kind of vandalism as well as solutions to filter out content in companies, which use Internet as a business tool.

Aladdin products stand out in the national and international markets as high tech user-friendly, versatile and adapted to needs tools, which have received awards from several international entities. Furthermore, according to its strategy in Brazil, Aladdin hired two Israeli technicians and developed a Research and Development Centre specifically to serve the Brazilian market, providing solutions perfectly integrated with what has already been done in Brazil.

Israel's credibility concerning technology is

known world-wide also when it comes to network electronic security. As a pioneer in developing systems for communicating on the net with no risks, Check Point Software Technologies became a leading company in the internet security in VPN and regarding firewall. Nowadays it has about 65% of the international market. The system developed by this Israel company Secure Virtual Network (SVN) gives a fundamental structure for a secure communication in the net. SVN's solutions ensure a communication without risks in the areas of business, corporate networks and extranet partners, among other advantages. In order to increase SVN's performance the Open Platform for Security (OPSEC) was developed that allows the integration and cooperation with other companies' solutions. Until June of 2002, Check Point had a net income of US\$ 46.7 million on a turnover of US\$ 108.6 million.

Check Point began its activities with a subsidiary in Brazil in January 2002. Before this, however, its products were already in Brazil through representatives or direct deals with the Israel parent company. Its products and services are suitable for both big corporations and small companies. The technical support is continuous and ensured by an accredited network of local partners. According to Bob Booth, regional director of Check Point Software Technologies for Latin America, the Company intends to increase its participation in the Brazilian market through marketing and public relations campaigns, sponsorships and new releases, according to one motto: "Best products and services with the very best prices".

As Booth analyses the international market, he affirms that the high technology industry related to network security increased a lot after the terrorists' attacks on September 11th in the USA. These attacks clearly showed the vulnerability of many institutions as well as the importance internet has in business, government and even personal use.

mentos já feitos no País, Booth ressalta que o mercado brasileiro é uma das prioridades da empresa, principalmente quando se trata de iniciativas inovadoras.

Como diretor-regional para a América Latina, ele é responsável pelo desenvolvimento e expansão de negócios na região, assim como pelo relaciona-

mento com clientes-chave e por estabelecer canais de distribuição. Booth começou sua carreira na empresa israelense em 1997 tendo implantado uma rede de distribuição por todo o continente latino-americano.

Além dos resultados financeiros, 2002 foi positivo para a Check Point em outros aspectos. O presidente e CEO da empresa Gil Shweid foi agraciado com o prêmio "20 que o tornaram possível", concedido pela revista CIO no início de outubro, publicação lançada em 1987 e que aborda temas ligados à tecnologia, pesquisa e indústria. A lareira é concedida a 40 pessoas - 20 escolhidas entre cientistas ligados ao segmento de Tecnologia da Informação e 20 executivos que se destacam no mundo dos negócios e superam desafios. Shweid foi escolhido para a primeira categoria por sua visão pioneira no campo da segurança para internet que levou à criação da Check Point em 1993 e ao lançamento do primeiro firewall no mercado. Outros premiados na mesma categoria foram Bill Gates, da Microsoft; Michael Dell, da Dell Computer; e Lou Gerstner, da IBM.

No mesmo ano, o Centro de Vôos Espaciais Marshall, da Administração Nacional de Espaço e Aeronáutica (Nasa/Marshall), outorgou uma distinção especial para a Check Point. A lareira Flight Projects Director's Commendation (Distinção da Diretoria de Projetos de Vôo) foi outorgada à empresa israelense por seu apoio na implementação das soluções Check Point - consideradas fundamentais para estabelecer comunicações seguras e confiáveis entre a Estação Espacial e inúmeras localidades na Terra. Ao entregar o prêmio, a cientista Jan Davis parabenizou a companhia, o suporte técnico e o desempenho que ajudaram a Diretoria de Projetos de Vôo a obter sucesso em sua missão no Payload Operations and Integration Center (Centro de Operações de Equipamento e Integração).



Oportunidade de expor e ampliar seus negócios

FEIRAS EM ISRAEL - 2003 / Fairs

COMPUTAX

17 a 19 de junho

23ª Feira Internacional de Sistemas de Computação, Hardware e Software
(*Computax – 23th International Exhibition in Israel on Computer Systems, Hardware & Software*)

TECNOLOGIA

23 a 26 de junho

17ª Exposição Internacional para Desenvolvimento Tecnológico
(*Technology – The 17th International Exhibition for Technology Developments*)

BUILDEX

20 a 24 de julho

Exposição Anual da Indústria de Construção de Israel
(*Buildex – The Annual Exhibition of the Israel Building Industry*)

PLASTO ISPACK

1 a 4 de setembro

9ª Feira Internacional de Plástico, Borracha e Embalagem
(*Plasto Ispack – 9th International Exhibition*)

AGRITECH

15 a 18 de setembro

16ª Feira Internacional de Agricultura
(*Agritech – 16th International Agriculture Exhibition*)

Informações/Information: <http://www.istrael-trade-fairs.com>

FEIRAS NO BRASIL - 2003 / Fairs

BRASILPLAST

10 a 14 de março,
Pavilhão de Exposições do Anhembi, São Paulo
Feira Internacional da Indústria do Plástico
(*International Plastic Industry Trade Fair*)

TELEXPO

25 a 28 de março,
Expo Center Norte, São Paulo
13ª Feira e Congresso Internacionais de Redes de Comunicação
(*13th International Fair and Congress of Nets of Communications*)

FEILIMP

26 a 28 de março,
Centro de Exposições Imigrantes, São Paulo
2ª Feira International de Limpeza Pública e Resíduos Sólidos
(*2nd International Fair of Public Cleanness and Solid Residues*)

LAD – Latin América Defendtech

22 a 25 de abril no Rio Centro, Rio de Janeiro
4ª Feira e Conferência Internacional de Tecnologia de Defesa
(*4th International Exhibition & Conference on Defense Technology*)

INTERDEFESA

6 a 9 de maio
Centro de Exposições Imigrantes, São Paulo
Feira Internacional de Segurança e Defesa
(*International Trade Fair for Security and Defense*)

BICSI BRASIL – Net Show South America
20 a 22 de maio no Frei Caneca Shopping e Convention Center, São Paulo
Negócios e Soluções de Networkin, Cabeamento e Infra-estrutura para Telecomunicações
Business and Solutions of Networking, Cabling and Infra-Structure for Telecommunications

FENASOFT

17 a 30 de maio,
Transamerica Expo Center, São Paulo
Fenasoft Brasil Software Week
(*Fenasoft Brazil Software Week*)

FITMA AQUATECH BRAZIL

3 a 5 de junho na Fundação Bienal de São Paulo – Ibirapuera, São Paulo
Feira Internacional de Tecnologias para o Meio Ambiente
(*International Exhibition on Water and Environmental Technologies*)

HOSPITALAR

10 a 13 de junho,
Expo Center Norte, São Paulo

10ª Feira Internacional de Produtos, Equipamentos, Serviços e Tecnologia para Hospitais, Laboratórios, Clínicas e Consultórios
(*10th International Fair for Products, Equipments, Services and Technology for Hospitals, Health Clinics and Laboratories*)

ÓPTICA

16 a 19 de julho,
Expo Center Norte, São Paulo
12ª Feira de Produtos e Equipamentos Ópticos
(*12th Optical Equipment and Products Fair*)

EXPOSEC

11 a 13 de novembro,
Centro de Exposição Imigrantes, São Paulo
Feira Internacional de segurança
International Security Fair

Informações/Information: <http://www.ultrafe.com.br>



Ituran: investindo em prevenção

Instalada no Brasil há dois anos, oferece tecnologia exclusiva para rastrear e localizar veículos

No Brasil e no mundo, o roubo de veículos é um dos principais problemas dos centros urbanos. Dados do Detran indicam que os índices de roubos e furtos estão crescendo em média 20% a 25% ao ano, apesar de grande parte dos carros possuir alarmes. Desde novembro de 2000, os paulistas contam com mais um recurso para ajudá-los a minimizar os riscos: o Sistema Ituran - Segurança Ativa para seu Veículo, lançado no mercado nacional pela Ituran do Brasil, subsidiária da companhia israelense Ituran.

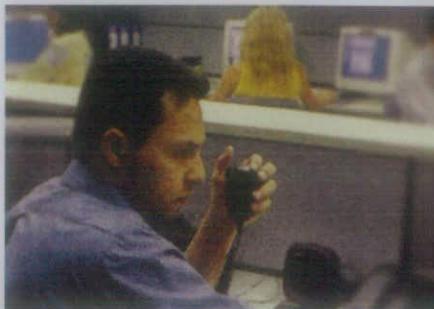
Sua tecnologia exclusiva foi inicialmente desenvolvida para uso militar por três empresas internacionais - as norte-americanas Teletrac e Air-Touch e a israelense Tadiran e permite o rastreamento e a localização, além de acionar um esquema para recuperação em tempo real e com total precisão dos veículos roubados ou furtados. Em caso de seqüestros, um "Botão de Pânico" envia um sinal imediato à empresa. Com atuação nos 39 municípios da região metropolitana de São Paulo, em Campinas e no litoral paulista, a multinacional já demonstrou alto índice de recuperação de veículos: 97%. Em 2003, a companhia pretende iniciar suas atividades no Rio de Janeiro. Para atuar no País, a empresa obteve autorização da Agência Nacional de Telecomunicações - Anatel. A Ituran do Brasil não atende outros países da América Latina.

O sistema da Ituran possui uma Unidade de Localização Veicular (ULV) que é instalada no veículo, sendo composta por um módulo de localização/ comunicação e um módulo de alarme que integra sensores e atuadores do veículo. Controlado por um microprocessador, o módulo de localização permite comunicação bidirecional nos veículos - ou seja, envia e recebe mensagens. O mesmo sistema pode ser usado no monitoramento de veículos para gerenciamento de

frotas comerciais e para a recuperação de veículos roubados e suas respectivas cargas. Dados do Sindicato das Empresas de Transportes indicam que entre 8% e 12% de seu faturamento destinam-se à segurança.

O sistema que está sendo distribuído pela Ituran no País não tem similares no mercado nacional. E, diferentemente de seus concorrentes, não funciona baseado em satélites (GPS - Global Positioning System) ou pager. A comunicação entre o alarme instalado no veículo e a empresa é feita por antenas terrestres (triangulação de sinais), o que faz com que este seja imune a interferências mesmo em locais fechados, como túneis e vias congestionadas, comuns nos grandes centros urbanos. O sistema israelense protege não apenas contra roubos, mas também em casos de furto, ou seja, o cliente pode estar no cinema quando seu carro é furtado. Um sinal é enviado à central da Ituran, onde se inicia o rastreamento do veículo e se aciona a equipe de Pronta-Resposta, sem que o cliente saiba do ocorrido.

Auxilia também em casos de seqüestros, pois é instalado um botão de emergência oculto no veículo. O motorista poderá apertar desfachadamente o botão e a Ituran rastreia e localiza o veículo. A equipe de Pronta-Resposta atende 24 horas por dia, todos os dias, e é composta de helicópteros, motos e viaturas que localizam o veículo rapidamente e o mantém sob observação até a chegada da polícia.



English Resume

Ituran: investing in prevention

In Brazil and all over the world car theft is one of the main problems in urban centres. Detran data indicate that the theft and robbery rates are growing about 20 to 25 % a year, although most of the cars are equipped with alarms. Since November 2000, the residents in São Paulo state can count on one more aid to help them minimize these risks: The Ituran System: Active Security for your Car, introduced in the national market by Ituran do Brasil, a subsidiary of the Israeli company Ituran.

Three international companies - the American Teletrac and Air-Touch and the Israeli Tadiran, have first developed its exclusive technology for military use. It allows to track and position the vehicle, besides activating a system for real time and fully accurate recovery of the stolen cars. In case of kidnaps, the system has a Panic Button that sends an immediate signal to the company. Operating in the 39 municipalities of the São Paulo metropolitan area, in Campinas and in the São Paulo state seaside cities, the multinational company has already shown a high rate of car recovery - 97%. In 2003, the company intends

to start its activities in Rio de Janeiro. To operate in the country, the company has got the Telecommunications National Agency - Anatel authorization. Ituran do Brasil does not operate in other countries of Latin America.

The Ituran system has a Vehicle Localization Unit (VLU) that is installed in the car, consisting of a location/communication module and an alarm module that integrates sensors and car actuators, with no similar system in the national market. And, differently from its competing companies, it does not work based on satellites (GPS - Global Positioning System) or pager. The communication between the alarm installed in the car and the company is made through terrestrial antennas (signal triangulation), what makes it immune to interferences, even in closed places, like tunnels and heavy traffic streets, common in great urban centres. The Israeli System offers protection not only against robbery, but also in cases of theft, that is, the client may be in the movies when his car is stolen, a signal is sent to the Ituran Central, where they start to track the vehicle and the Immediate Answer team is activated, without the client knowing what is happening.

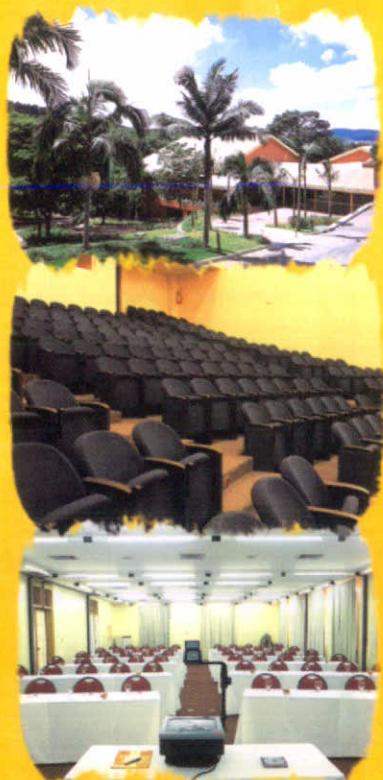
A eficiência do produto está agradando não apenas os usuários, mas também as seguradoras, a tal ponto que as principais do setor estão dando desconto de até 30% para quem possui o sistema Ituran. Porto Seguro, Unibanco, Marítima, Sul América, Tokyo Marine, entre outras, são alguns exemplos. Anteriormente, o desconto máximo era de 25%, e nem todas as principais empresas ofereciam. Em 2002, novas companhias do setor passaram a oferecer o desconto e com porcentuais maiores. Algumas seguradoras incentivam seus clientes a instalarem o item de segurança na pré-venda - oferecem descontos significativos no prêmio do seguro de quem o possui. Outras, no pós-venda oferecem gratuitamente o produto para quem contratar a apólice.

"Nossa intenção é prover os clientes com a melhor solução para, se não acabar, ao menos minimizar os riscos com seus

veículos", afirma o vice-presidente de Automóveis da Sul América, Júlio Avellar. O diretor-adjunto de Automóvel e Sinistro da Marítima, José Carlos de Oliveira, conta que a empresa faz uma pré-análise com os equipamentos de segurança existentes antes de inclui-los na lista de benefícios. A simulação com o Ituran, segundo ele, teve resultado bastante satisfatório.

"A empresa foi uma das primeiras a mostrar que oferecia um dispositivo capaz não só de bloquear, mas também localizar e recuperar os carros roubados", reforça o diretor de Automóveis da Porto Seguro, Luis Pomarolli. Se a redução de despesas obtida com a diminuição dos sinistros é repassada para o cliente, qual a vantagem para as seguradoras? Pomarolli responde: "O repasse acontece em um primeiro momento mas, estando satisfeito, o cliente permanece fiel à empresa na hora de renovar o seguro".

A 50 MINUTOS
DE SÃO PAULO,
A MELHOR
INFRA-ESTRUTURA
DE CONVENÇÕES.



O Centro de Convenções do Villa Rossa é assim: capacidade para até 1.400 pessoas, auditório, salas de reuniões e de apoio modernas e modulares, equipamentos de última geração, sistema de telefonia digital, fast-track à internet, sistema para teleconferência e o apoio de nossos profissionais altamente qualificados. No meio de 300 mil m² de área verde da região serrana de São Roque e a 1.100m de altitude, o Villa Rossa possui variadas opções de lazer como quadras de tênis e poliesportiva, campos de futebol, pista de jogging, piscinas, lagos, salas de ginástica e de jogos, Health Clubs. A perfeita integração entre negócios e lazer fará do seu evento um verdadeiro acontecimento.

**Hotel
VILLA ROSSA**

Informações e Reservas: (11) 4713-5560
www.villarossa.com.br

Protegendo os céus



Central da Transtech, no aeroporto de Cumbica

Novo sistema de iluminação aumenta a segurança do aeroporto em Guarulhos

O constante aumento do tráfego aéreo é um dos principais responsáveis pelo congestionamento e atrasos e, principalmente, pelo aumento nos riscos de colisão entre aviões tanto na superfície quanto no espaço aéreo próximo aos aeroportos de todo o mundo. Estatísticas indicam que, somente na Europa, o número de vôos cresce cerca de 5% a 7% ao ano. Dados do Departamento Federal de Aviação norte-americano demonstram que o fluxo de viagens aéreas nos Estados Unidos tende a dobrar nos próximos 15 anos e que a maior parte dos aeroportos não está preparada para enfrentar a situação. Estudos do mesmo departamento informam que as colisões na superfície ocorrem três vezes mais do que no ar. Segundo essa mesma fonte, o número de acidentes registrados em 1993 foi de 186 e, em 2000, chegou a 431 nos EUA.

Foi pensando justamente em diminuir os riscos e aumentar a segurança nos aeroportos que a empresa israelense Transtech Control Ltd. começou, em 1986, a desenvolver e comercializar sistemas de controle e monitoramento de espaço aéreo – os chamados Visual Navigation Aid (VNA). Os seus produtos incluem uma ampla gama de soluções e aplicações. Há quatro anos, a

empresa detectou uma demanda crescente do mercado em função do uso intenso das pistas de aeroportos, do risco de acidentes e do alto custo decorrente de atrasos. Assim, desenvolveu uma solução pioneira que aumentava simultaneamente a segurança e auxiliava na adaptação da capacidade dos aeroportos à nova realidade.

A peça-chave da empresa é o sistema Digitrac, que fornece informações e possibilita o controle sobre o sistema de iluminação do espaço aéreo e fornece informações para a Torre de Controle e para as equipes de operação e manutenção. Ao coletar os dados em tempo real, o Digitrac controla o sistema de iluminação em terra, enviando sinais aos aviões e dando indicações sobre as opções de direção no ar, aumentando, assim, de maneira significativa a segurança nas pistas.

O Digitrac está atualmente instalado em mais de cem aeroportos em todo o mundo, entre os quais, no JFK, de Nova York; no Pequim, na China; no Thessaloniki, na Grécia; no Aeroporto Internacional de Los Angeles; no Fiumicino, de Roma, e em inúmeros outros nos Estados Unidos, na Europa, Ásia e no Oriente Médio. Desde setembro de 2002, o Digitrac está funcionando também no Aeroporto Internacional de Guarulhos. "Esta é a maior prova de sua eficácia – o amplo uso internacional", afirma Simcha Ohrenstein, presidente da Transtech Control. A substituição do sistema de controle e monitoramento da iluminação aumentou a segurança do espaço aéreo do maior aeroporto do País.

A realização do projeto em Guarulhos foi uma iniciativa da Tecnotropic Consulting, que promoveu a formação do consórcio entre a Transtech Control e a Collett & Sons, empresa que há 40 anos atua no segmento de obras públicas com especialização em energia e água. No Brasil, a empresa é representada exclusivamente

English Resume

pela Tecnotropic que, sob a gerência de Wilson Nigri, acompanhou desde o processo licitatório realizado pela Infraero até a instalação do Sistema de Controle e Monitoramento Remoto da iluminação das pistas do aeroporto. O sistema desenvolvido pela Transtech foi criado dentro do conceito de "Intelligent Airport" e foi lançado no mercado com o nome de Advanced Surface and Movement Guidance Control System (A-SMGCS). Para criar esta nova tecnologia, a companhia baseou-se no princípio de que aeroportos não podem funcionar sem o auxílio de equipamentos visuais de navegação, principalmente à noite ou em condições climáticas adversas. A plataforma produzida pela empresa israelense integra todos os sistemas de radares e sensores que permitem obter uma imagem exata da posição e do movimento dos aviões nas pistas e dos veículos nas faixas privativas.

O A-SMGCS desempenha duas funções: segurança na superfície e planejamento do tráfego. O sistema de segurança é composto por radares primários que detectam e rastreiam alvos na superfície; e radares secundários, que identificam e marcam os alvos. Sistemas automáticos na superfície enviam mensagens de alerta para a Torre de Controle. O sistema de planejamento de tráfego usa o mesmo mecanismo de rastreamento de superfície para obter informações sobre todas as áreas do aeroporto.

O Departamento de Pesquisa e Desenvolvimento da empresa está atualmente envolvido em um projeto para um novo radar baseado em ondas milimétricas. O trabalho está a cargo de uma das subsidiárias do grupo, a Calsys, e representa

Protecting the skies

The constant increase in air traffic is one of the main reasons for jams and delays and, particularly, for the increase in the risk of plane collisions, both on the ground and in the air space close to airports all over the world. Statistics indicate that, in Europe alone, the number of flights grows by 5% to 7% per year. Data from the U.S. Federal Aviation Department show that the flow of air travels in the United States tends to double in the next 15 years, and that most airports are not prepared to face such a situation. Studies from the same department report that collisions on the ground occur three times more than in the air. According to this same source, the number of accidents recorded in 1993 was 186, and reached 431 in the USA in 2000.

Thinking precisely how to decrease the risks and increase safety in airports, Israel's Transtech Control Ltd. started, in 1986, to develop and market air space control and monitoring systems—the so-called Visual Navigation Aids (VNA). Its products include a wide range of solutions and applications. Four years ago, the company detected a growing market demand due to the intensive use of airport runways, the risk of accidents and the high cost resulting from delays. Therefore, it has developed a pioneer solution that simultaneously increased the safety and helped to adapt the capacity of airports to the new reality.

The flagship of the company is the Digitrac system, that supplies information and enables the control on the air space lighting system and supplies information to the Control Tower and the operation and maintenance teams. Upon collecting real-time data, Digitrac controls the lighting systems on the ground, by sending signals to planes and providing for air direction options, thus significantly increasing safety on runways.

Digitrac is currently installed in over one hundred airports worldwide and has been also operating in the Guarulhos International Airport since September 2002. "This is the largest evidence of its efficacy—its wide international use", asserts Simcha Ohrenstain, Transtech Control's CEO. The replacement of the lighting control and monitoring system has increased the air space safety in Brazil's largest airport.

The performance of the project in Guarulhos was an initiative of the consortium between Transtech Control and Collett & Sons, a company that has been operating in the public works industry for 40 years, particularly in power and water. In Brazil, said company is represented on an exclusive basis by Tecnotropic, under Wilson Nigri's management, who has followed up the installation of the Remote Control and Monitoring System of lighting in the airport runways.

uma solução inovadora e singular para o fluxo nas pistas. A Transtech é filiada a Formula Vision Technology, um dos braços do Grupo Formula, o maior conglomerado de software de Israel. A lista de acionistas

da companhia inclui, ainda, o Israel Discount Bank. A empresa possui atualmente cerca de 70 funcionários na matriz, em Herzlia, e em Ashkelon, em Israel, e na subsidiária em Connecticut, nos EUA.



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

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

Antecipando-se às ameaças

Belmerix e SIA atuam no segmento de soluções integradas com know-how de Israel

A questão da segurança atualmente deve ser analisada como um problema a ser solucionado como um todo, dentro de um planejamento estratégico único. Não se trata de escolher este ou aquele equipamento em particular, mas de procurar a melhor alternativa integrada que permita resultados efetivos e diminua os riscos." Esta é a opinião de Zohar Dagan, presidente da Belmerix, empresa ligada ao grupo israelense Mer, que atua no Brasil no setor de telecomunicações há alguns anos. Desde 2002, no entanto, a companhia vem ampliando sua área de atividades e, em função das características do mercado nacional, elegeu o setor de segurança como uma de suas prioridades. Também neste segmento a Belmerix traz em seu portfólio as inovações e a credibilidade da tecnologia de ponta israelense.

Desde os atentados de 11 de setembro de 2001 nos Estados Unidos e a onda de terror que se seguiu em vários pontos do globo, a proteção de instalações como prédios governamentais, pontos turísticos e, principalmente, aeroportos passou a ser uma das prioridades das autoridades. Esta veio somar-se às tradicionais preocupações com o contrabando que consegue ultrapassar fronteiras fortemente vigiadas, com os imigrantes ilegais, e com o roubo de cargas tanto em trânsito quanto em terminais, entre inúmeras outras. É justamente para minimizar tais ameaças que a Belmerix vem prospectando o mercado brasileiro, mostrando como exemplo um projeto implantado pela Mer no Aeroporto Internacional de Ezeiza, em Buenos Aires, Argentina.

O sofisticado sistema implantado no Centro de Operações de Controle de Segurança Global do local integra 160 câmeras que têm um raio de visão de 360 graus. Estão distribuídas por todo o aeroporto de Ezeiza e funcionam 24 horas ininterruptamente. Suas lentes são capazes de identificar com precisão até uma moeda de dez centavos no chão e acompanham os movimentos das cerca de 25 mil pessoas que passam diariamente pelo local, além dos seus 11 mil funcionários. Com um custo de US\$ 5 milhões, o sistema é semelhante ao que há nas ruas de Jerusalém, em Israel, monitorando o dia-a-dia da população e os locais considerados de maior risco para atentados terroristas. Uma de suas principais características é a dificuldade de serem localizadas por quem circula.

O sistema está em funcionamento desde 12 de agosto de 2002 e, segundo Dagan, é muito mais do que um conjunto de câmeras espalhadas pelo Aeroporto, é uma espécie de vigilante virtual capaz de disparar um alarme se alguém entrar em um local proibido, ou então descobrir o momento exato em que aconteceu um roubo através da análise das imagens que são digitalmente gravadas e armazenadas por 31 dias. As câmeras gravam 25 imagens por segundo.

"É importante ressaltar que as tecnologias utilizadas no aeroporto argentino podem ser utilizadas em qualquer instalação ou local, aberto ou fechado, como acontece atualmente em Jerusalém. O sistema permite um controle amplo e, ao mesmo tempo, detalhado, transmitindo informações de maneira continua, alertando sobre qualquer movimento





considerado suspeito, ou que fuja a um determinado padrão pré-estabelecido", explica Dagan. Segundo ele, a Belmerix já fez vários contatos com clientes potenciais no Brasil e a empresa espera conquistar no segmento de segurança a mesma credibilidade que conseguiu como fornecedora de infra-estrutura para o setor de telecomunicações, com a instalação de torres e shelters para telefonia sem fio.

A Belmerix está trazendo ao Brasil as inovações desenvolvidas por duas empresas ligadas ao Grupo Mer, a ManagiX – Operations & Management Solutions e a Regard Viewing & Logging Systems. Integrando tecnologias que se completam, oferecem soluções para ambientes internos e externos, com controle de imagens através de câmeras digitais, sensores e sofisticados softwares de gerenciamento, baseados no conceito de "enxergar pequenos problemas antes que se tornem grandes".

SIA controla os riscos

O complexo e arriscado mundo atual requer táticas e estratégias para controlar e eliminar os riscos potenciais e reais que enfrentam indivíduos, propriedades e negócios. E a melhor maneira, ainda, de enfrentar de modo eficaz as mais variadas ameaças é a capacidade de antecipar-se a tais situações. É justamente baseada no conceito de prevenção que atua a multinacional israelense SIA (Security and Intelligence Advising), um dos destaques do Congresso Mundial de Segurança realizado em setembro de 2002 em São Paulo.

Especializada em treinamento contra sequestros, perseguições no trânsito, crime cibernético, falsificação de produtos e espionagem industrial, a SIA é uma organização internacional formada por profissionais que dão assessoria, planejam e organizam programas de segurança, inteligência e proteção para multinacionais, instituições e

governos em todo o mundo. Formado por oficiais das forças de segurança e inteligência do Estado de Israel e por especialistas de vários países europeus e dos Estados Unidos, o staff da SIA possui ampla experiência em muitos dos mais difíceis e perigosos lugares do mundo.

"Por isso, além de operar nas áreas de segurança, investigação e treinamento, a organização presta serviços de consultoria na implementação e no preparo de forças antiterror e de unidades de luta contra o narcotráfico, incluindo assessoria no processo de aquisição do equipamento necessário", explica Jorge Capozzi, diretor-regional da SIA para a América Latina. Para ele, estruturar um sistema amplo de segurança é como um jogo de xadrez, no qual cada tomada de decisão pode mudar totalmente o resultado final. De acordo com a filosofia da empresa, vencedor é aquele que está melhor preparado.

Capozzi, no entanto, ressalta que a empresa não só atende aos mais altos

A negócios ou a lazer em Israel?

A resposta está com



AD tem a melhor tarifa para sua viagem a Israel!

Tel.: (55 11) 5087.3455
e-mail: ad@adturismo.com.br
fala-se hebraico e inglês
faturamento para empresas
e sistemas de cobrança EBTA
(prazo de 45 dias com seguro saúde grátis)

Anticipating threats

"The issue of security currently must be examined as a problem requiring an overall solution, within a single strategic planning. It is not about choosing this or that equipment in particular, but seeking for the best integrated alternative that allows for effective results and diminish risks". This is the opinion of Zohar Dagan, CEO of Belmerix, a company associated to the Israeli group Mer, which has been acting in Brazil in the sector of telecommunications for some years. Since 2002, however, the company has been enlarging its field of activities, and as a function of the characteristics of the domestic market, it has chosen the security sector as one of its priorities.

Since the attacks of September 11, 2001 in the USA and the wave of terrorist acts that followed in several points of the world, the protection of installations such as government buildings, touristic points and mainly airports, became one of the priorities of the authorities. This comes on top of the traditional worries with smuggling that manages to go through highly watched borders, illegal immigrants and the theft of cargoes both in transit or in terminals, among many countless others. It is precisely in order to minimise these threats that Belmerix has been prospecting the Brazilian market, having as example a project implemented by Mer in the International Airport of Ezeiza in Buenos Aires, Argentina.

This sophisticated system implemented at the Global Security Control Operation Center of the place integrates 160 cameras that have

a 360 degrees range view. These are distributed throughout the airport of Ezeiza and operate 24 hours a day. The lenses are capable of accurately identifying up to a ten-cent coin on the floor and follow the movements of about 25 thousand people that everyday go through the place, besides its 11,000 employees. At a cost of US\$ 5 million, the system is similar to the one in streets of Jerusalem, in Israel, which monitors the everyday life of the people and the places considered of higher risk of terrorist attacks. One of the main characteristics is the difficulty to be seen by those passing by.

The system has been in operation since August 12, 2002.

Belmerix is bringing to Brazil the innovations developed by two companies related to the Mer Group, ManagiX - Operations & Management Solutions and Regard Viewing & Logging Systems. The complex and risky present world requires tactics and strategies to control and eliminate potential and real risks faced by individuals, properties and businesses. And the best way to face effectively the most different threats is still the capacity to anticipate such situations.

SIA

It is exactly based on the prevention concept that the multinational Israeli Company SIA (Security and Intelligence Advising), which was one of the outstanding presences in the World Security Congress, held in September 2002 in São Paulo, Brazil, is acting.

padrões de eficiência, como também atua dentro dos limites de um forte código de ética e de sigilo, respeitando os requisitos legais em vigor, a política própria de cada cliente e as condições particulares locais. Presente no Brasil há dois anos, a SIA possui escritórios em São Paulo e Brasília, além de estar desenvolvendo há mais de cinco anos atividades para clientes com subsidiárias de multinacionais instaladas no País.

"O mercado brasileiro é muito interessante, não só devido ao seu tamanho e quantidade de clientes potenciais e concretos, mas porque este mercado está insatisfeito com as respostas que tem recebido do setor produtivo

em relação às suas necessidades de segurança. Esta conscientização dos clientes foi estrategicamente importante para o crescimento da participação da nossa empresa no mercado brasileiro, pois nos permitiu conquistar novos segmentos não apenas no Brasil, mas também em subsidiárias destas mesmas empresas no exterior. Segurança é acima de tudo um trabalho de inteligência e inteligência é uma ferramenta indispensável neste setor que é extremamente competitivo", ressalta Capozzi.

A SIA, como empresa israelense, é uma das duas únicas na América Latina que tem o aval do Sibat, o Departamento de Assistência Exterior de Defesa e Exportações, uma divisão

Specialized in training against kidnaps, traffic pursuits, cybernetic crimes, faking of products and industrial espionage, SIA is an international organization formed by professionals that provide advise, plan and organize security, intelligence and protection programs for multinationals, institutions and governments all over the world. Formed by officials of the security and intelligence forces of the state of Israel, and by specialists from several European countries and the United States, the SIA staff has large experience in many of the most difficult and dangerous places of the world.

"For that reason, besides operating in the security, investigation and training areas, the organization provides consulting services for the implementation and training of anti-terrorist forces and narcotraffic fighting units, including advise in the process of acquisition of the required equipment, explains Jorge Capozzi, regional director of the SIA for Latin America. According to him, the structure of a broad security system is just like a chess game, in which each decision can totally change the final result. According to the philosophy of the company, winner is the one who is best prepared.

SIA has been present in Brazil for two years, has offices in São Paulo, and has been developing activities for its customers by means of subsidiaries of multinational companies installed in the country for more than 5 years. In October 2002 the branch in Brasília was inaugurated and the company intends to expand every time more its activities in Brazil.

do Ministério da Defesa de Israel encarregada de regular as atividades comerciais de empresas israelenses desse setor em todo o mundo. Este aval é muito importante para clientes das esferas governamentais. A carteira da SIA inclui empresas multinacionais que fazem parte da lista das 500 empresas da revista *Fortune* em áreas diversas como petróleo, alimentação, farmacêutica e cosméticos, grifes, bancos, companhias de seguros e outros. Também atende pequenos e médios empresários para alguns temas específicos. Na América Latina, África e nos Estados Unidos presta serviços principalmente na área de treinamento.

Show-room da
Mul-T-Lock em São Paulo



Mul-T-Lock, Rokonet e Betatronic criam soluções inovadoras

Uma chave estilizada. Esta é a logomarca da Mul-T-Lock, sinônimo de segurança no mundo. Empresa de origem israelense, tornou-se líder mundial no setor, sendo responsável por centenas de patentes e detentora do certificado ISO 9000, entre outros reconhecidos nos Estados Unidos e na Europa. Foi fundada em 1973 a partir de um sonho de dois homens - Avraham Mahry e Moshe Dolev, que começaram fabricando portas de madeira dando origem a uma das maiores companhias de produtos de alta segurança do mundo, ampliando rapidamente suas atividades e iniciando o desenvolvimento de produção de fechaduras.

Atualmente localizada em Yavne, Israel, conta com mais de 30 mil centros de serviços no mundo e fábricas nos EUA, no Canadá, na Grã-Bretanha e no Brasil, além da matriz israelense. Os produtos com a marca Mul-T-Lock estão presentes em mais de cem países, com cerca de 120 milhões de usuários, oferecendo confiança, qualidade e tecnologia, graças aos constantes investimentos no Departamento de Pesquisa.

A empresa iniciou suas atividades no Brasil em 1988, estabelecendo-se no Estado de São Paulo e atuando no ramo de travas automotivas, conquistando rapidamente prestígio junto a seus clientes e fornecedores. Como decorrência de sua aceitação no mercado nacional, em meados de 1990 a Mul-T-Lock começou a diversificar suas atividades intro-

O segredo da tranquilidade

dizando portas de alta segurança. Construídas em chapas de aço e reforçadas por sete longarinas acionadas quando fechadas, as portas possuem fechaduras com quatro travas centrais e chaves "interativas" com combinações controladas por computador, cujas cópias só podem ser obtidas com o fabricante através do cartão codificado exclusivo e confidencial do cliente. Com 150 funcionários em sua fábrica em Osasco, atualmente a companhia produz também fechaduras, cofres, cilindros, proteção perimetral, cadeados, alarmes automotivos e selo de segurança - todos produzidos com tecnologia israelense.

A empresa atua em parceria com grandes seguradoras como Itaú, Finasa, Marítima Seguros e outras. Com cerca de 500 mil usuários em todo o País, a Mul-T-Lock possui showrooms nas principais cidades brasileiras e mais de 700 pontos credenciados de atendimento em todo o território nacional. Segundo Harry Zimmer, diretor da Mul-T-Lock do Brasil, "a companhia atua nos diversos segmentos da sociedade, segurança ao patrimônio e à família, utilizando produtos e serviços dentro do conceito de Locking Solution (excelência nas soluções de travamento) resultando em melhoria na qualidade de vida das pessoas e maior rentabilidade às corporações".

Com mais de 30 anos de existência, a Mul-T-Lock faz parte do grupo sueco Assa Bloy, sendo responsável pela distribuição em Israel de produtos de outras companhias do mesmo conglomerado, também ligadas ao setor de alta segurança.



Dikstein, diretor da
Rokonet Brasil

Rokonet mais próxima dos clientes

Rokonet Significa Qualidade". Com este slogan, a empresa israelense Rokonet tornou-se uma das empresas líderes mundiais no desenvolvimento e na produção de sistemas de alarme. Com a matriz em Israel, possui filiais na Inglaterra, nos Estados Unidos e na Itália e

seus produtos estão em mais de 60 países através de uma ampla rede de distribuição. Em 2000, foi inaugurada a filial brasileira no Rio de Janeiro, porém a empresa já atua no País desde meados de 1980, através de uma rede de distribuidores.

Segundo Eytan Dikstein, diretor da Rokonet

The secret of tranquility

A stylised key. This is the logo of Mul-T-Lock, which became synonymous for security all over the world. A company of Israeli origin, it became world leader in this sector, has been responsible for about a hundred patents, and is holder of the ISO 9000 certificate, among others acknowledged in the USA and in Europe. It was founded in 1973, starting with the dream of two men—Avraham Mahry and Moshe Dolev—, who began manufacturing wooden doors and became one of the largest high-security product companies in the world, quickly enlarging its activities and starting the development of lock production.

Currently with head offices in Yavne, it has more than 30 thousand service centres all over the world and plants in the USA, Canada, Great Britain and Brazil, besides the Israeli parent company. The products with the Mul-T-Lock trademark are present in more than 100 countries, with about 120 million users, for which it became synonymous with reliability, quality and technology thanks to the constant investments in the field of Research.

The company started its activities in Brazil in 1998, in the State of São Paulo, and has done business in the field of car locks, quickly conquering prestige with its customers and suppliers. As a result of its acceptance in the Brazilian market, in the mid 90's Mul-T-Lock started to diversify its activities and launched high-security doors. Currently, the company produces also locks, safes, cylinders, perimeter protection, padlocks, car alarms and security seal at its Osasco plant.

The Company has partnerships with large insurance companies, such as Itaú, Finasa, Marítima Seguros and others. With about 500 thousand users all over the country, Mul-T-Lock has showrooms at the main Brazilian

cities and has more than 700 hundred accredited service points in all the Brazilian territory.

Rokonet

"Rokonet means quality". With this slogan, the Israeli company, Rokonet, became a world leader in the development and production of alarm systems. With the parent company in Israel, it has branches in the United Kingdom, in the United States of America and in Italy, and distributes its products in more than 60 countries, through a large distribution network. The Brazilian branch was inaugurated in Rio de Janeiro in 2000, but the company has already been active in the country since the mid 1980's through a network of distributors. According to Eytan Dikstein, director of Rokonet do Brasil, the national subsidiary was inaugurated in order to better serve the market. This is, in his opinion, one of the greatest differentials as regards competitors. The company is part of the Risco Group, the controlling holding company, the name of which stands for "Rokonet Integrated Solutions Companies", and the company since its start endeavoured to be a supplier of integrated control solutions and stands out for the technological innovations and the excellence of its products and holds countless patents. Its product line includes orbit line alarm centrals; line intrusion detectors; Vitron line wireless systems and access control line.

The target public of Rokonet is not the end consumer, but rather installing and integrating companies which are responsible for the implementation of the systems in their final destinations as points of sale, industries, homes and other institutions. In Brazil, the installation companies are

do Brasil, a subsidiária nacional foi inaugurada para atender melhor o mercado. Este é, em sua opinião, um dos grandes diferenciais em relação aos concorrentes. "Com a presença no País, os clientes têm um elo direto com a empresa, proporcionando qualidade e eficiência em todos os aspectos da relação entre um fabricante, sua rede

de distribuição e os consumidores (aspectos comerciais, técnicos, de garantia e de suporte, de modo geral). Isso permite, ainda, um intercâmbio no sentido contrário. A Rokonet, presente no País, pode conhecer melhor os seus parceiros, gerando capacidade de atendimento adequado às necessidades locais, fato que vai até a fabri-

served by the distributors and receives prior to and after sales commercial and technical support, both through the distributors and direct from Rokonet Brasil.

Betatronic

The Crow Group of Israel was present at the Expotec through its exclusive representative in Brazil, Betatronic from Curitiba, PR. Active for more than 22 years in the domestic market, the Curitiba company distributes to all Brazil and to all Latin America electronic security products. Within this segment Betatronic is the largest company in Brazil, selling to distributors, resellers and installers. It has been acting for more than 12 years in the domestic market, representing products of two brands from the Crow Group - Crow Electronics Engineering Ltd. and Video Domain Technologies Ltd.

According to José Rubens de Oliveira, Director of Betatronic, "our products are intended for more demanding companies with a higher commitment to quality to their end customers. State-of-the-art technology is used in the production and we have some exclusive products manufactured by Crow/Video Domain. Currently, Betatronic is investing in creating a network of exclusive resellers throughout Brazil.

The Crow group specializes in the production and distribution at world level of electronic equipment for the detection, control and communication in the field of security. Its products include a large range of alarms, systems and wire and wireless components, besides digital video cameras and recording and transmission systems intended for the protection of plants, residential homes and business offices, central stations and military facilities.

cação de produtos adaptados especialmente para o mercado brasileiro", afirma.

Para o Risco Group, holding controladora da empresa e que significa "Rokonet Integrated Solutions Companies", a companhia desde a sua criação empenhou-se em ser fornecedora de soluções de controles integrados, destacando-se



Betatronic, distribuidor Crow

O Grupo Crow, de Israel, esteve presente na Exposec, realizada em novembro de 2002, em São Paulo, através de seu representante exclusivo no Brasil, a Betatronic, de Curitiba (PR). Com mais de 22 anos atuando no mercado nacional, a empresa curitibana é distribuidora para todo o País e para a América Latina de produtos eletrônicos para segurança. Dentro deste segmento, a Betatronic é a maior do Brasil, vendendo para distribuidores, revendedores e instaladores. Há mais de 12 anos atua no mercado nacional representando produtos de duas marcas do Grupo Crow - a Crow Electronics Engineering Ltd. e a Video Domain Technologies Ltd.

Segundo Dikstein, as perspectivas de crescimento da empresa no País são muito grandes nos próximos anos, pois o mercado é pouco explorado se comparado com os países mais desenvolvidos nos quais os níveis de consumo são maiores. "O Brasil é um mercado muito receptivo às novas tecnologias", ressalta Dikstein. A companhia participou da Feira Internacional de Segurança Exposec realizada em novembro de 2002 em São Paulo, apresentando em seu estande a sua linha de produtos.

Para Oliveira, o mercado de segurança no Brasil não está acompanhando na mesma proporção o crescimento da violência devido à queda do poder aquisitivo da população. Mas durante muito tempo tem estado estável, o que não tem ocorrido com outros segmentos, e até registrado aumento na demanda. Por isso, não houve um grande crescimento mas também não houve quedas nas vendas. Atualmente a Betatronic está investindo na criação de uma rede de revendedores exclusivos em todo o Brasil, o que dará mais força à marca Crow/Video Domain.

O Grupo Crow é especializado na produção e distribuição mundial de equipamentos eletrônicos de detecção, controle e comunicação no setor de segurança. Sua linha de produtos inclui uma ampla gama de alarmes, sistemas e componentes com e sem fio, além de câmeras digitais de vídeo e sistemas de gravação e transmissão voltados à proteção de indústrias, propriedades residenciais e comerciais, estações centrais e instalações militares. Criada em Israel em 1982 com o objetivo de desenvolver e fabricar produtos avançados para segurança industrial, a Crow foi comprada pela Bari Trust Ltd. em 1999, consagrando-se cada vez mais como uma das importantes empresas israelenses no mercado internacional de segurança.

Possui subsidiárias e representantes em mais de 40 países, incluindo os Estados Unidos e a Austrália. As vendas internacionais representam atualmente cerca de 85% do total comercializado e vêm crescendo constantemente como consequência direta das inovações tecnológicas que a empresa lança anualmente. As linhas de produção da Crow, totalmente automatizadas, fabricam mais de um milhão de detectores e milhares de sistemas por ano.

O Grupo Crow é integrado pelas seguintes empresas: Crow Electronics Engineering Ltd., Video Domain Technologies Ltd., Secucell Ltd. e Frealink Ltd. Com sede em Israel, é um dos maiores fabricantes de sistemas eletrônicos do mundo.

pelas inovações tecnológicas e pela excelência de seus produtos, sendo detentora de inúmeras patentes. Sua linha de produtos inclui centrais de alarme, da linha Orbit; detectores de intrusão das linhas - Comet; Zodiac e Cosmos (desta última família, fazem parte os consagrados detectores de dupla tecnologia); sistemas sem fios - da linha Vitron; e a linha de controle de acesso.

O público-alvo da Rokonet não é o consumidor final, mas sim as empresas instaladoras e integradoras, que são responsáveis pela implantação de sistemas em seus destinos finais como pontos de comércio, indústrias, residências e outras instituições. No Brasil, as empresas instaladoras são atendidas pelos distribuidores e recebem suporte comercial e técnico pré e pós-venda, tanto através de seus distribuidores quanto diretamente pela Rokonet Brasil.

Segundo Dikstein, as perspectivas de crescimento da empresa no País são muito grandes nos próximos anos, pois o mercado é pouco explorado se comparado com os países mais desenvolvidos nos quais os níveis de consumo são maiores. "O Brasil é um mercado muito receptivo às novas tecnologias", ressalta Dikstein. A companhia participou da Feira Internacional de Segurança Exposec realizada em novembro de 2002 em São Paulo, apresentando em seu estande a sua linha de produtos.

OCHMAN, REAL AMADEO ADVOGADOS ASSOCIADOS S/C

Corporate Law • Securities
Tax Law • International Law • Litigation

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

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

Babylon Ltd. chega ao Brasil

Empresa de software de tradução nomeia representante em São Paulo

Abaylon Ltd., empresa israelense que desenvolveu e lançou na Internet o software líder mundial em tradução e que leva o mesmo nome da companhia, começou, em agosto de 2002, a comercialização de seus produtos no Brasil, visando aumentar sua presença no mercado nacional. Para isso, nomeou a VM Consultoria seu distribuidor exclusivo no País, que será também responsável pelas vendas e pelo suporte técnico local dos softwares Babylon para usuários individuais e corporativos. A aproximação entre a Babylon Ltd. e a VM foi feita por intermédio da ConexSense, joint-venture israelense-brasileira que atua no setor de tecnologia.

Segundo Evelyn Cohen, diretora da VM, a consultoria pretende investir cerca de US\$ 200 mil durante este ano para divulgar a linha Babylon no mercado nacional, considerado o maior da América Latina, com mais de um milhão de usuários registrados. Dentro do segmento de consumidores, a VM pretende centralizar sua atuação no setor corporativo. A consultoria montou equipes especiais para atuar em São Paulo e no Rio de Janeiro, nomeando representantes em Belo Horizonte, Brasília e Porto Alegre e ainda pretende definir outros nas principais capitais brasileiras. Em termos de marketing, pretende utilizar todas as mídias disponíveis na Internet para divulgar seus produtos.

A Babylon Ltd. chega ao Brasil em um momento em que a empresa está mudando o seu modelo comercial. Desde 1997, quando lançou o primeiro produto, a companhia oferecia seus serviços gratuitamente, confiante nas receitas que deveriam ser geradas com as vendas de publicidade. "Contudo, como tantas outras pontocom, durante o ano de

2001 a companhia percebeu que precisaria encontrar uma fonte alternativa para sobreviver às turbulências do setor. A solução foi o lançamento do software em versões pagas para usuários individuais, o Babylon-Pro, e o desenvolvimento de versões inovadoras destinadas ao promissor mercado corporativo – o Babylon Corporate, dividido em três linhas, o Babylon Corporate Client, Babylon Server e o Babylon Builder. A empresa percebeu que, para que o usuário passasse a pagar pelo que até então recebia de graça, seria preciso agregar valor aos produtos e foi o que aconteceu", explica Evelyn.

O novo modelo comercial foi lançado inicialmente na Europa, para onde foram nomeados 13 distribuidores, e o percentual de adesão dos usuários à versão paga foi surpreendentemente alto. Ao mesmo tempo, a empresa começou a conquistar o mercado corporativo, com a assinatura de contratos com empresas líderes em seus segmentos.

O Babylon-Pro, que já se encontra na versão 3.4, possibilita ao usuário clicar em qualquer palavra, termo ou número sobre a tela do seu computador e receber, instantaneamente, a tradução para o idioma desejado, além da conversão de moedas, medidas e fusos horários. São mais de três milhões de palavras e expressões idiomáticas em 65 idiomas. "O conteúdo das informações tem como fonte mais de 1.700 glossários, abrangendo assuntos tão diversos como negócios e economia, medicina, computação, internet, esportes, direito, educação e muito mais", explica Evelyn. Segundo a diretora da VM, desde que adotou o novo modelo comercial, somente no Brasil a Babylon já con-

Evelyn Cohen, diretora da VM Consultoria



English Resume

Babylon Ltd. arrives in Brazil

Babylon Ltd., the Israeli company that developed and launched the world's leading translation software onto the Internet that has the company name, began trading its products in Brazil in September 2002, hoping to increase its presence in the domestic market. For this, it named VM Consultoria as its exclusive distributor in the country, who shall also be responsible for local sales and technical support of Babylon software for both individual and corporate users. The association of Babylon Ltd. to VM was carried out through Conexsense, an Israeli-Brazilian joint venture active in the technology sector.

According to Evelyn Cohen, director of VM, the consultant plans to invest approximately USD200 thousand in the next year to promote the Babylon line in the domestic market, considered to be the largest in South America, with over a million registered users. In the consumer sector, VM plans to centralise its actions in the corporate sector.

Babylon Ltd. Arrives in Brazil at a time in which the company is changing its commercial model. Since 1997, when its first product was launched, the company offered its services freely, relying on income that would be created from advertising sales. "However, as with so many other dotcoms, the company realised, in the course of 2001, that it would need an alternate source to survive in this tur-

bulent sector. The solution was to issue payable versions of the software to individual users, Babylon-Pro, and the development of innovative versions intended for the corporate market – Babylon Corporate, spread over two lines, the Babylon Server and the Babylon Builder", explains Evelyn.

The new commercial model was first launched in Europe, an area in which 13 distributors were named, the percentage of adhesion by users to the paid version being unexpectedly high. At the same time, the company began dominating the corporate market, signing contracts with companies leading in their respective sectors.

Babylon-Pro, which is already on version 3.2.46, allows users to click on any word, term or number on their computer screens and instantly receive a translation into the desired language, as well as exchanging currencies, measurements and time zones. There are over three million idiomatic words and expressions in 13 languages. According to the VM Director, since adopting the new commercial model, Babylon has already acquired 240 thousand new users in Brazil alone, who are using the tools in a test version, which allows a 30-day free trial.

Babylon Corporate is an extension based on the server of the popular Babylon-Pro, offering a flexible solution when accessing corporate information.

é, atualmente, uma subsidiária dos grupos israelenses Formula Vision Technologies – principal holding de jovens empresas de tecnologia de informação do país que opera

em Israel e no exterior; e da Fishman, a maior holding israelense do setor. A primeira versão do Babylon foi lançada na Internet em setembro de 1997.

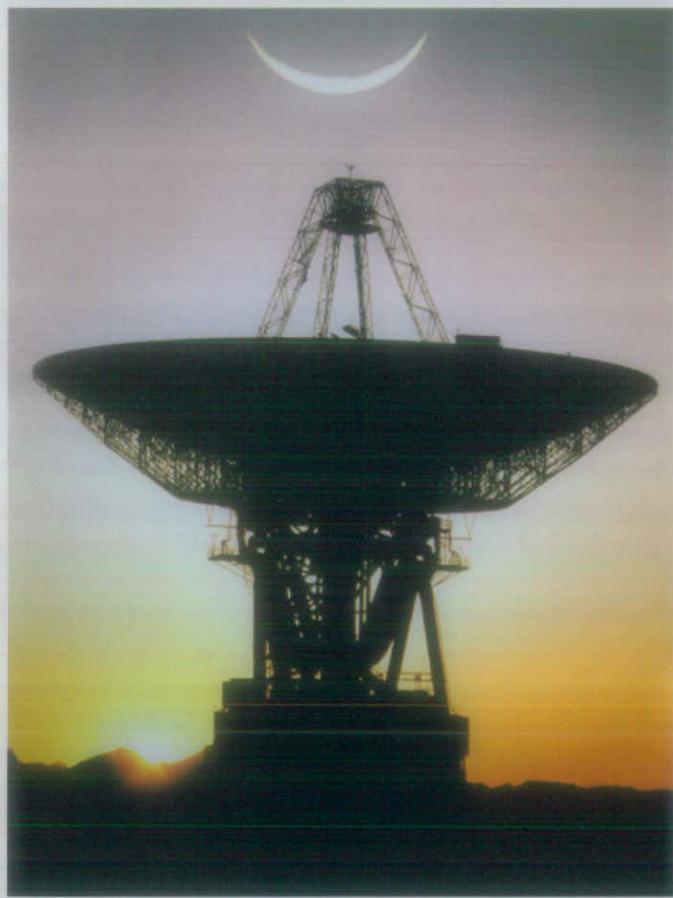
SYCAD
Soluções Integradas de CAD/CAM

desenvolvedoras de sistemas integrados CAD/CAM/CAE do mundo, a SYCAD conta com profissionais altamente capacitados para fornecer soluções integradas, assistência abrangente e treinamento.

Ligue e peça a visita da nossa equipe



Telecom 2002, uma mostra de know-how



Com a presença de cerca de 400 expositores, a feira recebe visitantes de todo o mundo

De 4 a 7 de novembro de 2002, Tel Aviv foi sede da maior feira de telecomunicações de Israel, reunindo mais de 400 expositores, cem conferencistas convidados e milhares de visitantes interessados em conhecer as inovações da tecnologia israelense e fazer contatos para futuros negócios. Entre o público, vindo de vários países, estavam três representantes da brasileira Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel): Marconi T. S. Maya, gerente-geral de Licenciamento de Serviços da Superintendência de Comunicação de Massa, Antonio Roberto

Zanoni, assistente do superintendente de Freqüência de Rádio e Padronização, Fernando Antonio Ornelas de Almeida, gerente Regional da Bahia e de Sergipe.

Também o Centro Internacional de Tecnologia de Software – CITS, de Curitiba, Paraná, esteve representado na Telecom por Renato Follador Júnior, então coordenador-executivo da entidade e ex-secretário da Previdência do Estado do Paraná; Kelso Krieger Gomes, vice-presidente do CITS e presidente da Microsistemas, e Renato José de Almeida Rodrigues, diretor-técnico. Além de participar da Telecom, tiveram encontros profissionais, fizeram visitas a várias empresas e localidades, com a assessoria e o acompanhamento de Henrique Kuchnir, diretor da Câmara Israel-Brasil de Comércio e Indústria.

O setor de telecomunicações tem sido um dos principais responsáveis pelo crescimento econômico de Israel nos últimos dez anos. As exportações industriais de eletrônicos e de Tecnologia da Informação (TI) somaram cerca de US\$ 12 bilhões em 2001, sofrendo uma queda em 2002 em função da crise na área de tecnologia em termos mundiais e da situação geopolítica no Oriente Médio. Ainda assim, Israel vem mantendo a posição de pioneirismo e liderança que conquistou nos segmentos de comunicação de dados, acesso à internet, fibras ópticas, comunicação sem fio, comunicação em banda larga, gerenciamento de redes e processamento de vídeos e imagens, entre outros. O país é também internacionalmente reconhecido como um centro de desenvolvimento e design de software, possuindo cerca de 300 software-houses trabalhando para a criação de inovações em ensino a

English Resume

Kelso Krieger (E), dr. Renato Follador Junior, embaixador Nogueira Filho, Renato A. Rodrigues e Henrique Kuchnir



Telecom 2002, a show of know-how

On November 4-7, 2002, Tel Aviv was host to the largest Telecommunications fair of Israel, with more than 400 exhibitors, 100 guest speakers and thousands of visitors interested in knowing the innovations of the Israeli technology and making contacts for future deals. Among the public, which come from several countries, there were three representatives of the Brazilian Telecommunications Agency (Anatel): Marconi T. S. Maya, general manager of the Service Licences from the Mass Communications Superintendence, Antonio Roberto Zanoni, assistant to the Radio Frequency and Standardisation superintendent, and Fernando Antonio Ornelas de Almeida, regional manager for the Bahia and Sergipe States.

The International Software Technology Center – CITS, from Curitiba, State of Paraná, was also represented at the Telecom, with the attendance of Renato Follador Junior, then

executive coordinator of the entity and former Social Security secretary of the State of Paraná; Kelso Krieger Gomer, vice-president of CITS and president of Microsistemas, and Renato José de Almeida Rodrigues, technical director. Besides taking part in Telecom, they had professional meetings, visited several companies and places, with the assistance and guidance of Henrique Kuchnir, director of the Israel-Brazil Chamber of Commerce and Industry.

The telecommunications industry has been one of the main responsible ones for the economic growth of Israel during the last 10 years. The industrial exports of electronic and Information Technology (IT) material amounted to about US\$12 billion in 2001, with a fall in 2002, because of the world technology crisis and the geopolitical situation of the Middle East. Even so, Israel has maintained the pioneer and leader position it

conquered in the fields of data communication, access to Internet, optical fibres, wireless communication, broadband communication, network management, and video and image processing, among others.

Attracted by the excellence which the company offers, both in terms of professional qualification, and of its research and higher education institutions, multinational companies had already opened branches and R&D centres in Israel, among which Motorola, Intel, IBM, National Semiconductor and Microsoft. Another factor shows the reliability of the Israeli industry in the international market. More than one hundred companies of Israel have their shares traded at the US stock exchanges, just behind Canada.

distância, firewall para segurança eletrônica e soluções e aplicações para WEB/IP.

Por trás desse desenvolvimento está a política do governo em relação à formação e ao treinamento de mão-de-obra em todos os níveis. Israel investe cerca de 10% do seu Produto Interno Bruto (PIB) em educação e quase 3% em Pesquisa e Desenvolvimento, colocando o país entre as nações que mais investimentos fazem nestes segmentos. Israel tem 135 cientistas e técnicos para cada dez mil habitantes e mais de 25% da sua força de trabalho dedica-se à área científica e tecnológica.

Atraídas pela excelência que o país oferece tanto em termos de qualificação profissional quanto das suas instituições de pesquisa e de ensino superior, multinacionais já abriram filiais e centros de P&D em Israel, entre as quais a Motorola, a Intel, a IBM, a National Semiconductor e a Microsoft. Outras como a Lucent, Nortel, Cisco, Ericsson, Siemens, Compaq e 3-Com vêm compran-

do ações de empresas israelenses e o investimento direto em Israel nos setores das telecomunicações e TI soma cerca de US\$ 2 bilhões anuais. Outro fator revela a credibilidade da indústria israelense no mercado internacional: mais de cem empresas do país têm suas ações negociadas nas bolsas de valores norte-americanas, logo atrás do Canadá. Israel é, também, o segundo país, depois dos Estados Unidos, com maior número de start-up companies (novas companhias) atuando no campo de high-tech.

Apesar de ser um país pequeno e jovem, com apenas seis milhões de habitantes, Israel possui uma avançada infraestrutura nacional digital de telecomunicações e mercado. A rede digital de Israel tem cerca de 2,8 milhões de linhas diretas (cerca de 47% da população), muitas das quais utilizando equipamento de switching produzido localmente. A TV a cabo tem cerca de 1,5 milhão de assinantes e a telefonia celular tem um índice de penetração de 90%. O país tem também dois milhões de usuários de internet.

INTERCÂMBIO

Empresas brasileiras buscam oportunidades em Israel.

Empresas israelenses procuram contato com o mercado nacional.

Leia mais na edição mensal de Intercâmbio o informativo que traz tudo sobre o comércio entre as duas nações

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

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

Alvarion, fusão de excelências

*Líder mundial
em soluções de acesso
sem fio em
banda larga conquista
mercado local*

A expansão mundial do setor de telecomunicações, iniciada em 1996 com a abertura do mercado americano à concorrência mundial e seguida pela maioria dos países europeus, latino-americanos e asiáticos – que estão em processo de desregulamentação –, acirrou a competitividade no segmento e propiciou o surgimento de inúmeras empresas detentoras de tecnologias de vanguarda. Paralelo à tendência mundial de livre concorrência na prestação de serviços de telefonia, o crescimento da utilização da internet e de outros aplicativos intensivos de dados, em ambientes comerciais e residenciais, fez surgir novos sistemas para a transmissão de voz, dados e imagens com qualidade e custos antes inimagináveis.

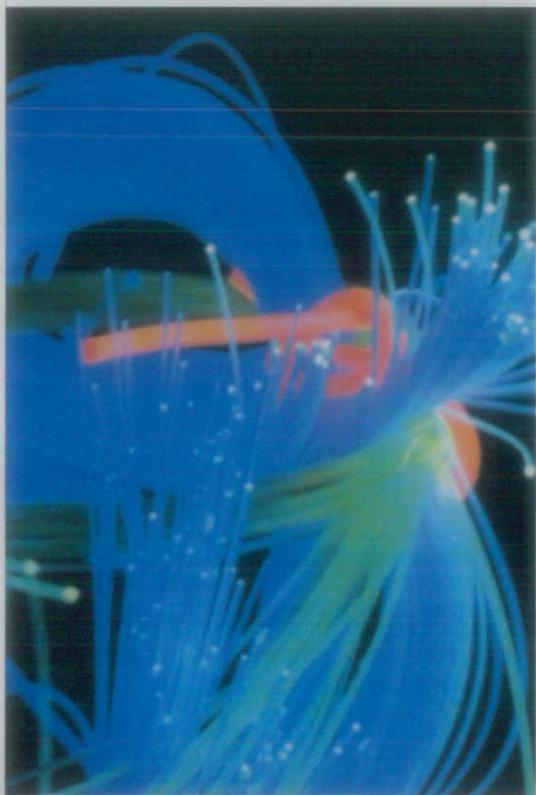
Foi dentro desse contexto que surgiu a Alvarion. Nascida em 2001, a partir da fusão entre as empresas israelenses BreezeCOM e Floware, a Alvarion está disputando o mercado internacional como uma das principais empresas na área de soluções sem fio para acesso de banda larga. Segundo Ginaldo Pereira, diretor comercial da Alvarion do Brasil, a união das duas companhias representou, principalmente, a fusão da excelência tecnológica que ambas possuíam em separado. A Alvarion está conquistando fama internacional como uma fabricante de soluções PMP (Point-to-Multipoint) e BWA (Broadband Wireless Access) utilizadas pelas operadoras de telecomunicações, por provedores de serviço e companhias em todo o mundo. Líder mundial, com mais de 30% de participação no mercado, possui cerca de 500 mil sistemas de rádio vendidos em 60 países, permitindo que seus clientes forneçam voz e dados em banda larga. Funciona tanto no esquema ponto-a-ponto quanto no ponto multi em diferentes fre-

quências, com faixas de 2,4, 2,5, 3,5, 5,7, 10,5, 26 e 28 gigas.

O sistema da marca permite o acesso à internet e a serviços de comunicação de dados e voz em tecnologia de última milha, redes de celular, building-to-building e LANs wireless. Além de uma grande gama de soluções BWA para mercados segmentados e de frequência de banda, bem como o atendimento personalizado para operadoras e provedoras, de acordo com seus modelos de negócios. Com sua experiência de mercado, forte base de clientes, um canal de distribuidores diversificado e aplicações renomadas, a Alvarion é a líder no fornecimento de BWA para o perfil de usuários finais, de assinantes residenciais até consumidores empresariais. No Brasil, seu portfólio de clientes inclui grandes corporações e os maiores provedores.

A Alvarion começou a atuar no País no inicio de 2001, antes mesmo da fusão, com a abertura de um escritório local da Floware. Especialista em soluções de acesso sem fio em banda larga ponto-multiponto (Broadband Point-to-Multipoint Fixed Wireless Access) para comunicação de dados e voz, a companhia já era uma das líderes mundiais em seu segmento. A grande aposta da empresa para alcançar esta posição privilegiada foi o WALKair, sistema avançado de transmissão de dados por rádio-frequência. Esta solução permite às novas operadoras de telecomunicações conectar os clientes às suas redes de atendimento com facilidade, rapidez e custos adequados.

Ao longo de 2002, a Alvarion procurou montar uma rede de distribuição regional apta a atuar em termos nacionais. Até o momento, a empresa possui cinco distribuidores – três em São Paulo, um em Fortaleza e um em Curitiba – e 200 revendas em todo o País. Foi implantado, também, um



centro de assistência técnica, visando garantir melhor atendimento aos clientes. Os planos para 2003 incluem a inauguração de um Centro de Treinamento, cujo objetivo é complementar os programas que já estão sendo ministrados por técnicos ligados à matriz em Israel e à subsidiária em Miami.

Segundo Ginaldo Pereira, o Brasil deverá viver em 2003 um grande boom no setor de telecomunicações a partir do leilão das bandas largas de 3,5 e 10,5 gigas. "O nosso portfólio de produtos, variado e desenvolvido com a mais alta tecnologia de ponta, garante à empresa vantagens competitivas para aumentar nossa presença no País. O mercado de banda larga ainda está crescendo muito no Brasil e acreditamos ser o mais promissor dentro da América Latina", ressalta o diretor. Ainda em termos de Brasil, a Alvarion está desenvolvendo um projeto para um cliente do Rio de Janeiro com cunho social: facilitar o acesso à internet para pessoas de baixíssima renda na Favela da Rocinha.

Educação via satélite

A Gilat do Brasil, subsidiária da israelense Gilat Satellite Networks, venceu em setembro de 2002 a licitação feita pelo Ministério das Comunicações para garantir o acesso gratuito à internet a brasileiros de baixa renda de todas as comunidades que tenham mais de dez mil habitantes. O contrato, no valor de R\$ 77,9 milhões, foi assinado após homologação do resultado da concorrência referente à prestação do serviço, denominado Serviço de Atendimento ao Cidadão do Governo Eletrônico(Gesac). Segundo o IBGE, 91,4% dos brasileiros não têm computador em casa com acesso à rede.

Segundo os termos contratuais, está prevista a instalação inicial de 3,5 mil terminais de computador com acesso à rede mundial, em 2.734 localidades brasileiras. Futuramente,

serão postos em operação seis mil terminais. O acesso, porém, será restrito aos serviços governamentais registrados sob o domínio .gov, aos de universidades e aos de ONGs registradas como .org. Quem desejar acessar outros sites na Web precisará utilizar um cartão pré-pago.

A Gilat já atua em diversos países da América Latina, como Colômbia, Peru, Equador e Chile. Segundo Paulo Pinto, os equipamentos utilizados no Gesac serão fabricados no País.

Atuando no Brasil há mais de dez anos, a Gilat já tem um histórico de parcerias com empresas locais e que resultou na comercialização no País do primeiro serviço de acesso bidirecional à internet via satélite. Trata-se do UOLSAT, serviço em banda larga oferecido em duas versões: uma para o mercado corporativo e outra para o residencial.

Prêmio Destaque em Fábrica de Software



Prêmio Destaque em Banco de Dados



Este é um ano especial para a CONSIST. Completamos 30 anos e fomos duplamente premiados pelo jornal Computerworld: destaque entre os 100 Maiores Integradores na categoria Banco de Dados e entre as 100 Maiores Empresas de Informática na categoria Fábrica de Software - Aplicativos. Estas conquistas representam o reconhecimento público à qualidade das nossas soluções na área de informática e à excelência dos serviços prestados aos nossos clientes.

CONSIST

Business Information Technology

Av. Das Nações Unidas, 20.727 - São Paulo - SP - Brasil
Central de Atendimento: 0800-112333
www.consist.com.br

Alvarion, a merger of excellences

The world expansion in the telecommunications industry, that started in 1996 with the opening of the U.S. market to world competition and followed by most European, Latin American and Asian countries—that are undergoing a deregulation processes—has boosted the competition in such an industry, and enabled the birth of numerous companies holding cutting-edge technologies. Simultaneously to the world trend of free competition in telephone services, the increased use of the Internet and other intensive data applications, both in

peting in the international market as one of the main companies in the field of wireless solutions for broadband access. According to Ginaldo, Alvarion do Brasil's commercial director, the union of both companies represented, specially, the merger of the technological excellence that both of them already had. Alvarion has been winning international reputation as a manufacturer of PMP (Point-to-Multipoint) and BWA (Broadband Wireless Services) solutions, used by telecommunications operators, service providers and companies worldwide. World leader, with over a 30% market share, it has about 500 thousand radio systems sold in 60 countries, allowing its customers to supply voice and data in broadband. It works both in point-to-point and multipoint systems in different frequencies, with ranges of 2.4, 2.5, 3.5, 5.7, 10.5, 26 and 28 gigabytes.

Alvarion started its businesses in Brazil in the early 2001, even before the merger with BreezeCOM, by opening a Floware local office. Being an expert in broadband point-to-multipoint wireless access solutions to convey data and voice, it was already one of the world leading companies in its segment. The great leap of the company to reach such a privileged position was the WALKair, an advanced radio-frequency data transmission system. This solution allows new telecommunications operators to log in their customers to their assistance networks easily and fast, at suitable costs.

Throughout 2002, Alvarion has attempted to establish a regional distribu-

tion network able, however, to work in domestic terms. The company has so far five distributors—three in São Paulo, one in Fortaleza and one in Curitiba—and 200 resale units all over Brazil. A technical assistance centre was implemented as well, with the purpose of ensuring the best customer service. The plans for 2002 include opening a Training Centre, the goal of which is to complement the programmes that are already being performed by technicians associated with the parent company in Israel and the subsidiary in Miami.

Satellite education

In September 2002 Gilat do Brasil won the tender by the Ministry of the Communications to ensure free access to the Internet to low-income Brazilian people in every community with more than 10 thousand inhabitants. The agreement amounting to R\$ 77.9 million was executed following the homologation of the result of the service bid called "Customer Service to the Electronic Government Citizen". According to the Brazilian Institute of Geography and Statistics (IBGE), 91.4% of the Brazilian people have no personal computers at home with Internet access. The company is a subsidiary of the Israeli company Gilat Satellite Networks.

According to the contractual terms, an initial installation of 3.5 thousand Internet access computer terminals is foreseen for 2,734 Brazilian locations. In the future, six thousand terminals will be put into operation. However, the access will be limited to government service registered under .gov, universities and ONGs registered under .org. Whoever wishes to access other web sites will have to use a prepaid card.



office and home environments, has given rise to new systems to transmit voice, data and images with quality and costs unimaginable some time ago.

It was within this context that Alvarion was born. Established in 2001 from the merger between Israel's BreezeCOM and Floware, Alvarion is com-

Qualidade no atendimento



A ZIM e a EL AL foram criadas como empresas estatais e se consagraram no setor de transportes

Trade, Tonnage, Technology and Timing (Comércio, Tonelagem, Tecnologia e Tempo) – estes são os chamados quatro "Ts" que definem a estratégia da Zim Israel Navigation Company Ltd. em todo o mundo. A pioneira e a maior e mais importante empresa israelense no setor de navegação inspirou-se nos famosos quatro Ps de marketing (produto, preço, ponto-de-venda e promoção) para definir os melhores caminhos para conquistar e solidificar sua posição no mercado internacional. Como explica David Sagie, presidente da Zim na América do Sul, seguindo sua linha de atuação, a companhia primeiro observa o mercado e, em seguida, decide a tonelagem apropriada que, posteriormente, é então combinada com a tecnologia necessária para conquistar o mercado. A eficiência dessa estratégia mostrou-se tão frutífera que a Zim é uma das fundadoras do GT Nexus, o mais avançado portal de transporte marítimo, servindo de modelo para outras empresas do setor.

A Zim transporta atualmente cerca de 30% das importações e exportações de Israel. Além de navegar com a bandeira do país, 70% dos negócios da Zim são feitos com

bandeiras de terceiros. Em 2002, a empresa adquiriu mais seis navios – com capacidade para 5 mil TEUs cada (TEU – Twenty foot Equivalent Unit) e opera mais de 80 navios, sendo 27 próprios; em 2004, deverá receber mais quatro. "Para se ter idéia de quanto isso representa em termos de investimento e volume de negócios, é preciso saber que cada navio custa em torno de US\$ 50 milhões, sendo 8.500 o número de contêineres necessários por navio, ao custo unitário de US\$ 3.000. Ou seja, a Zim fez um investimento de aproximadamente US\$ 300 milhões para aumentar em 50 mil contêineres sua capacidade de operação", explica Sagie.

A companhia investe também continuamente em melhorias em seus terminais e no aprimoramento do funcionamento do sistema de transporte. "A Zim não faz investimentos apenas em navios, mas principalmente em serviços e em tecnologias." Atuando na maioria das vezes através de consórcios com outras companhias, a Zim opera mais de 30 linhas no mundo, além de 14 no Mediterrâneo. Em termos de continente sul-americano, o mercado oferece 24 opções com destino à América do Norte.

Apesar da crise econômica mundial, 2002 foi, segundo Sagie, um ano positivo, durante o qual a empresa faturou US\$ 1 bilhão e 700 milhões e carregou 1 milhão e 400 mil contêineres, sendo que 30% deste total saiu de Israel. Na América do Sul, no entanto, com os problemas que afetaram principalmente as economias brasileira e argentina, foi um período particularmente difícil e os navios operaram com cerca de 50% de sua capacidade. A companhia faz um total de 48 viagens anuais partindo da América do Sul com destino a Israel, somando cerca de 80 mil TEUs por ano e, desse total, cerca de 80% são do Brasil.

English Resume

Quality in service

Trade, Tonnage, Technology and Timing – these are the so-called four "Ts" defining the strategy of Zim Israel Navigation Company Ltd. all over the world. The pioneering, biggest and most important Israeli company in the navigation industry became inspired in the four famous marketing "Ps" (product, price, point of sale and promotion) to define the best paths to achieve and strengthen its position in the foreign market. According to David Sagie, Zim's chairman for South America, following its line of action, the company first watches the market and then decides on the appropriate tonnage which will be further combined with the required technology to conquer the market. The efficiency of such strategy has shown to be so fruitful that Zim is one founder of GT Nexus, the most advanced sea transportation portal and which serves as a model for other companies of the industry.

Zim currently carries about 30% of the Israeli imports and exports. In addition to navigating with the country's flag, 70% of Zim's businesses are made with third parties' flags. In 2002 the company purchased six more ships – with 5 thousand Twenty-Foot Equivalent Unit (TEU) capacity each, and operates more than 80 ships, 27 being its own; in 2004 the company shall receive four more. "Just to have an idea of how much this represents in terms of investment and transaction volume, it is necessary to know that each ship has an approximate cost of USD 50 million, and the number of containers required per ship is 8,500, at a USD 3,000 unit cost. This means that Zim made an investment of approximately USD 300 million in order to increase its operation capacity by 50 thousand containers", says Sagie.

In spite of the world economic crisis, according to Sagie 2002 was a positive year, in which the company had a turnover of USD 1 billion 700 million and carried 1 million 400 thousand containers, 30% of which left from Israel. However, in South America, because of the problems that affected mostly the

Brazilian and Argentinean economies, it was a particularly difficult period and the ships operated at about 50% of their capacity. The company makes a total of 48 annual trips leaving from South America and heading towards Israel, amounting approximately to 80 thousand TEUs per year.

Out of this total, about 80% come from Brazil. The South American continent stands for 6% of Zim's businesses worldwide, approximately USD 150 million.

EL AL

The Israeli airway company EL AL started the year 2002 with an innovating and daring project: to bring more than 1800 Israelis to Brazil in charter flights of the company, departing directly from Tel Aviv. This special program lasted from January to March of last year, with a total of nine flights, all performed on Boeing 767-200 aircraft. Four flights were bound to Rio de Janeiro (RJ) and five to Salvador, on an alternate basis. According to the travel program, the passengers who landed in Salvador went back to Israel in flights from Rio de Janeiro and vice-versa.

According to Priscila Golczewski, from EL AL in Brazil, the project of these direct charter flights was a sign that, even with the crisis that we are facing, the Israelis continue their routine and, in spite of the distance between Brazil and Israel, they want to visit the country and know its tourist attractions. The initiative was implemented upon the request and with the support of Bank Leumi.

Still as regards Brazil, the company maintains a strategy that has as purpose to make the traveler know better the quality of the service of the Israeli company. So, with an air ticket departing from Brazil, and flying on any air company, including tickets issued with mile credits, it is possible to acquire an EL AL air ticket to Tel Aviv (Europe/Tel Aviv – Tel Aviv/Europe, USA/Tel Aviv and Tel Aviv/USA, and other routes). The user of this benefit may, for instance, visit a city when going to Tel Aviv and another one when coming back.

O continente sul-americano representa 6% dos negócios da Zim mundial, aproximadamente US\$ 150 milhões. "Mas nós acreditamos que a situação na região vai melhorar e, por isso, pretendemos aumentar o número de viagens. Continuamente revisamos as escalas nos portos do Brasil para o Independent Carriers Alliance (ICA) e também para o JSA (consórcio do Mediterrâneo). Possíveis mudanças podem ocorrer no JSA nos próximos meses", ressalta Sagie.

Quando perguntado sobre o que diferencia a Zim das demais companhias do setor, Sagie responde de maneira direta: "Uma das características mais notáveis das empresas de navegação é a não-diferenciação relativa ao produto, isto é, os atributos de serviço. A maioria das linhas globais oferece pacotes semelhantes de um serviço semanal, com dia fixo, navios modernos e rápidos, tempo semelhante de trânsito, comunicação sofisticada e Redes de EDI. Acreditamos que a diferença da Zim se encontra no nosso compromisso intransigente com o serviço personalizado".

E acrescenta: "Por exemplo, na nossa atuação na América do Sul, atendemos o varejo, que se caracteriza por pequenos clientes, digo isso para embarques de 2 a 4 TEUs por semana, em comparação com as principais linhas que atendem apenas o atacado, características das principais contas de contrato de serviços, como o setor de auto-peças. Na Zim, os contratos de serviço são compostos, em sua maior parte, por embarques de 50 a 100 TEUs por semana. Outro exemplo é o expediente diário na Zim do Brasil, que é das 7h30 às 19h30. A terceira, e talvez a mais importante característica, é a nossa rígida política de TQR (Timely Quality Response), isso significa que a nossa resposta não é apenas rápida, mas também com qualidade. Isso é mais do que o essencial nos dias de hoje no mercado competitivo".

Criada em 1945 como uma empresa estatal, a Zim Navigation Company Ltd. começou sua história com apenas um navio, comprado da empresa Harris & Dixon, sediada em Londres.

Atualmente, 48,9% das suas ações

pertencem à Israel Corporation, de propriedade do Ofer Brothers Group; e 48,6% estão sob controle do governo israelense, sendo uma das 15 empresas armadoras no mundo. Com 27 navios próprios e operando um total de 80, possui representações em vários países, incluindo 21 escritórios na China.



EL AL abre novos caminhos

A empresa de aviação de Israel EL AL começou o ano de 2002 com um projeto inovador e ousado: trazer mais de 1.800 israelenses para o Brasil em vôos charters da companhia, saindo direto de Tel Aviv. Esse programa especial durou de janeiro a março do ano passado, com um total de nove vôos, todos realizados em Boeing 767-200. Foram quatro vôos com destino ao Rio de Janeiro (RJ) e cinco para Salvador (BA), alternados. Segundo o programa da viagem, os passageiros que desembarcaram em Salvador retornaram a Israel em vôos a partir do Rio de Janeiro e vice-versa.

Para Priscila Golczewski, da EL AL no Brasil, o projeto desses vôos charters diretos foi um sinal de que, mesmo com a crise que enfrentam, os israelenses continuam com a rotina e, apesar da distância entre Brasil e Israel, querem visitar o País e conhecer suas atrações turísticas. A iniciativa foi implementada a

pedido e com o apoio do Bank Leumi.

Ainda em relação ao Brasil, a empresa mantém uma estratégia que visa levar o viajante a conhecer melhor a qualidade dos serviços da companhia israelense. Assim, com um bilhete aéreo de saída do Brasil, voando em qualquer companhia, inclusive bilhetes emitidos através de créditos de milhas, é possível adquirir um passe aéreo EL AL para Tel Aviv (Europa/Tel Aviv - Tel Aviv/Europa, EUA/Tel Aviv - Tel Aviv/EUA e outras rotas). O usuário desse benefício poderá, por exemplo, visitar uma cidade na ida e outra na volta de Tel Aviv.

A EL AL mantém também acordos de "code-sharing" com diversas empresas, entre as quais a Ibéria e a Sabena Belgian Airlines, desde 1999, o que permite aos passageiros das companhias aéreas usufruirem de 12 vôos semanais entre Madri e Tel Aviv e de dois vôos de Barcelona a Tel Aviv. Os passageiros têm também direito, sem acréscimo no custo da passagem, a uma

visita a uma das duas cidades da Espanha.

Considerada por especialistas do mundo inteiro uma das companhias mais seguras do mundo e com mais de 30 anos de experiência na área de segurança, a EL AL e a Boeing assinaram, há quase dois anos, um memorando que visa a realização de um estudo para analisar a possibilidade de criação de uma joint-venture para fornecimento de serviços de segurança às companhias aéreas, aos aeroportos, governos e outras organizações.

A estrutura de segurança que a empresa mantém, no entanto, apesar de eficiente, também possui um custo alto, que só pode ser viável a uma companhia que tenha participação do estado como acionista. Depois de 11 de setembro de 2001, a discussão interna sobre a sua privatização foi adiada justamente em função da necessidade de continuar a manter o estilo de segurança que caracteriza a empresa.

Criada em 1949 como a companhia aérea nacional de Israel, a EL AL tornou-se internacionalmente reconhecida pela qualidade de seus serviços e foi classificada pela IATA como uma das três companhias aéreas mais eficientes. Sua frota inclui aeronaves Boeing 777-200, 747-400, 767ER, 737-800 e 737-700.

Michel Rosenthal Wagner Advogados

Advocacia Civil, Imobiliária, Consumidor, Empresas,
Autoral e da Personalidade
(preventivo e contencioso)

Brigadeiro Faria Lima, 1690 – conj. 161 – CEP 01452-914 – São Paulo
Fone/Fax (011) 38198100 – mrw@mrwadvogados.adv.br

Mauro Salles assume a presidência

Inicia a gestão com projetos para aumentar o intercâmbio entre Brasil e Israel

Mauro Salles e Mário Amato

O publicitário Mauro Salles foi eleito pela Assembléia Ordinária, por unanimidade, presidente da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria (Cambici) para o triênio 2002/2004, sucedendo ao empresário Mário Amato, que ocupou o cargo durante oito anos. No discurso proferido na cerimônia de posse, realizada no dia 24 de maio de 2002, em São Paulo, Salles ressaltou que seus vínculos com Israel são muito antigos, são uma continuidade do relacionamento que seu pai, Apolônio Salles, manteve com o país desde a época da criação da entidade, em 1959. O então senador, por duas vezes ministro da Agricultura durante o governo Getúlio Vargas, participou do grupo que oficializou o ato de fundação da

Cambici, na sede da Associação Comercial de São Paulo, em 15 de abril de 1959.

"A presença do meu pai na solenidade da fundação desta Câmara explica, certamente, as razões por que os associados lembraram o meu nome para suceder ao presidente Mário Amato e a dar continuidade ao trabalho que, nestes 43 anos, vem sendo realizado por grandes líderes. Como agrônomo e professor universitário especializado em irrigação, meu pai já era um admirador de Israel antes mesmo de ouvir as dissertações entusiasmadas com que Oswaldo Aranha se referia aos 'milagres' da fertilização do deserto do Neguev. Esta admiração cresceu quando lhe coube, como representante do governo e do Congresso Nacional, ir a Israel, em 1958, para inaugurar o Bosque Juscelino Kubitschek", lembrou.

Falando sobre o desafio que o espera à frente da Cambici, Salles enfatizou que a entidade vai aprofundar seu trabalho, buscando ampliar as relações entre brasileiros e israelenses em todos os campos do mundo dos negócios. Em 43 anos de existência, houve avanços significativos nas trocas realizadas no comércio, na indústria e nos serviços. Também são importantes as relações que se apóiam nas trocas de tecnologias e no compartilhamento de estudos e experiências nas áreas de treinamento e de pesquisa, sem contar os crescentes dividendos que surgiram em áreas culturais e na ampliação do fluxo regular turístico entre os dois países. "A tarefa é grande e promissora. Desde a fundação da Câmara, ela tem resultado do esforço de muitos e nunca foi obra de uma só liderança e assim vai continuar", ressaltou o novo presidente.



Durante a cerimônia de posse foram também entregues diplomas de presidentes eméritos a quatro personalidades que já estiveram à frente da entidade: Mário Amato, Mailson da Nóbrega, Laerte Setúbal e Ronald J. Goldberg. O mesmo título foi entregue in memoriam aos ex-presidentes Antonio Sylvio Cunha Bueno e Roberto Abreu Sodré.

O evento foi prestigiado pelas seguintes autoridades: Geraldo Alckmin, governador do Estado de São Paulo; deputado Walter Feldman, presidente da Assembléia Legislativa do Estado de São Paulo; Saulo de Castro, secretário da Segurança Pública do Estado de São Paulo; Ruy Altenfelder, então secretário estadual de Ciência, Tecnologia e Desenvolvimento Econômico e Turismo; os então deputados Gilberto Kassab, Antonio Henrique Cunha Bueno e Adalberto Camargo; o ex-prefeito Miguel Colassuono; Cláudia Costin, ex-ministra da Desburocratização e atual secretária estadual de Cultura; Medad Medina, cônsul geral do Estado de Israel; Alon Alexander, cônsul do Estado de Israel para Assuntos Econômicos no Brasil; Amit Guilad, então vice-cônsul do Estado de Israel; os então presidentes da Organização Mundial Sionista Natan Gotlieb, da Federação Israelita do Estado de São Paulo Natan Berger, do KKL Ovadia Horn, da Hebraica Hélio Bobrow; Edda Bergman, presidente da B'nai B'rith do Brasil; Apolônio Salles Filho, diretor da LMS Counseling; e os rabinos David Weitman e Henry I. Sobel.

ATRAINDO A JUVENTUDE

Uma das novidades na gestão encabeçada por Salles é a formação da Câmara Jovem, coordenada por Patrícia Goldberg. "A idéia de criar a Câmara Jovem surgiu por percebermos a falta de incentivo aos jovens no fomento de relações mais estreitas com Israel. Partimos da idéia de reunirmos novos universitários e empresários com o intuito de desenvolver e apoiar negócios e projetos que já vêm sendo realizados pelo que

Mauro Salles takes office as chairman

The advertiser Mauro Salles was unanimously elected by the Regular Meeting as Chairman of the Brazil-Israel Chamber of Trade and Industry (Cambici), for the 2002/2004 three-year term, as successor to the businessman Mário Amato, who has held this position for six years. At the speech given during the inauguration ceremony, held on May 24, 2002, in a lunch party hosted in Hebraica Club, in São Paulo, Salles pointed out that his links with Israel are very old, they are the continuation of the relationship that his father, Antônio Salles, has had with that country since the establishment of the entity, in 1959. The then senator, who had been minister of Agriculture twice during the Getúlio Vargas administration, attended the act that made the Cambici foundation official, in the head offices of the Trade Association of São Paulo, on April 15, 1959.

Speaking about the challenge that waits for him at the head of Cambici, Salles emphasised that the entity is to further on its work, by attempting to broaden the relations between Brazilians and Israelis in every field of the business world. There were significant breakthroughs in the exchanges performed in trade, industry and services, in its 43 years of existence. The relations based on technology exchanges and share of studies and experiences in training and research are also important, not to mention the growing gains that appeared in cultural fields, and enlargement of the regular tourist flow between both countries. "The task is great and promising. Since the Chamber's foundation, it has been the outcome of the efforts made by many people, it has never been a work carried out by one leader alone, and so it will go on", the new chairman pointed out.

Diplomas of emeritus chairmen were also granted during the inauguration ceremony to four personalities who have already run the entity: Mário Amato, Mailson da Nóbrega, Laerte Setúbal and Ronald J. Goldberg. The

same title was granted in memoriam to the former chairmen Antonio Sylvio Cunha Bueno and Roberto Abreu Sodré.

One of the new facts in the administration headed by Salles is the creation of the Câmara Jovem (Young Chamber), coordinated by Patrícia Goldberg, with a 15-person group and, we intend to gather 50 more participants by April 2003. The plans for the first quarter include an event to make the establishment of the department official and launch its website at Cambici.

The Chamber's Legal Department, headed by Renato Ochman, is also striving to develop new projects. Among its several projects, we can highlight: to convey legal information to member or nonmember companies that refer to Cambici, as for regulatory aspects of businesses between Brazil and Israel. One of the projects, according to Ochman, that may have a great impact on the relation of the entity with the corporate world, is the creation of the Cambici's Chamber of Arbitration.

The Technology Department has adopted two lines of action as strategy to foster the exchanges in such a field between Brazil and Israel: talks and increase of business contacts through relations with sector representatives (specially in the countryside and outside the Capital City of the State of São Paulo). According to Jacques Storch, one of the Department members, the talks will be held on a periodical basis, every five or six months, with their subjects already defined, where the main representatives of Brazil's corporate world and highly important executives will be invited, and where Israeli companies, whether based in Brazil or not, will be enabled to introduce their new products to the market. The first event will take place in the first quarter of 2003, and its subject will be "Israeli Technology in the Telecommunication Industry". In addition to such departments, Cambici has others, each one of them dedicated to perform in a certain field.



Governador Geraldo Alckmin e Salles

chamamos de 'Câmara Principal'", explica Patricia. A Câmara Jovem conta com um grupo de 15 pessoas e, até abril de 2003, pretende reunir mais de 50 participantes. Os planos para o primeiro semestre incluem um evento para oficializar a formação do departamento e o lançamento do seu website.

A Câmara Jovem tem uma ligação direta com a Diretoria Executiva da Cambici. "Nós atuamos conjuntamente prestando apoio e criando novos projetos, visando o fomento de negócios e atividades ligadas a Israel. Nossa objetivo final é a integração e participação direta de todos que atuam para a criação de idéias inovadoras a fim de desenvolvemos não só uma Câmara Jovem, mas também um ambiente propício à geração de negócios. É importante ressaltar que estamos trabalhando com o total apoio e colaboração do presidente Salles", afirma Patricia.

O Departamento Jurídico da Câmara, encabeçado por Renato Ochman, também está empenhado em desenvolver novos projetos. Entre seus vários objetivos destaca-se: transmitir informações jurídicas aos associados ou empresas não associadas que consultam a Cambici em relação aos aspectos regulatórios dos negócios entre Brasil e Israel, nos aspectos fiscais e sobre as regulamentações no campo de exportação e importação. Para empresas estrangeiras, fornece informações sobre

como instalar uma empresa no País, quais os requisitos legais e formalidades e como fazer registros de capital.

Seminários e cursos sobre temas legais e atuais, aproximação de empresas brasileiras e israelenses no aspecto legal; assistência através de novos mecanismos de solução de conflitos entre empresas, como, por exemplo, a arbitragem, também fazem parte das atividades do Departamento,

que conta atualmente com seis colaboradores, entre os quais diretores voluntários e, mais recentemente, advogados e estagiários de Direito que fazem parte da Câmara Jovem.

Para atingir suas metas, foram criados comitês dentro do Departamento, cada um

duas linhas de ações como estratégia para promover o intercâmbio do setor entre Brasil e Israel: palestras e ampliação de contatos comerciais via o relacionamento com representantes setoriais (principalmente no interior paulista). Segundo Jacques Storch, um dos membros do Departamento, as palestras serão periódicas, com temas determinados, para os quais os principais representantes do empresariado nacional e executivos serão convidados, e onde empresas israelenses sediadas ou não no Brasil, poderão apresentar suas novidades ao mercado. O primeiro evento deverá ocorrer no primeiro trimestre de 2003 e terá como tema "Tecnologia Israelense no Setor de Telecomunicações".

"O contato com representantes setoriais deverá integrar a área de Relações Políticas com a área de Tecnologia, visando a realização de reuniões para apresentar Israel do ponto de vista econômico e tecnológico a representantes de classes em regiões metropolitanas. Essas reuniões

visam estender as fronteiras da Câmara de Comércio utilizando esses representantes de classe como uma extensão virtual. No sentido oposto, a Câmara deverá criar uma estrutura ágil, em Israel, às demandas advindas desse processo", explica Storch.

O objetivo do Departamento de Turismo, Congresso e Exposições é aumentar o fluxo de turismo e de viagens de negócios entre Brasil e Israel em eventos, congressos, exposições comerciais e artísticas. "A estratégia para alcançar esses objetivos depende da normalidade no Oriente Médio, que vai permitir ampliar rapidamente o tráfego aéreo. Como parte desse trabalho, estão sendo mantidos encontros com operadoras, agências de viagens e companhias aéreas para promover o intercâmbio", explica o diretor Marcos Arbaitem. Além desses departamentos, a Cambici possui outros, cada um voltado a atuar dentro de uma área determinada.

A Câmara Jovem e a de Arbitragem recebem atenção especial

sendo responsável por um tipo de trabalho. Como diretor do Departamento, Ochman coordena todos os comitês. Um dos projetos que poderá ter grande impacto na relação da entidade com o setor empresarial é a criação da Câmara de Arbitragem da Cambici. "Este é um mecanismo legal que está sendo utilizado desde a criação da Lei de Arbitragem, em 1996, visando solucionar conflitos entre empresas de forma rápida e econômica, sem passar pelo Poder Judiciário. Nós estamos finalizando os estudos e, em breve, a nossa Câmara de Arbitragem estará funcionando nos mesmos padrões internacionais das demais. O início de suas atividades é a nossa prioridade em 2003", ressalta Ochman.

O Departamento de Tecnologia adotou

Leon Feffer, líder empresarial e comunitário

Um homem que enxergava muito além de seu tempo", assim era considerado pelo setor empresarial Leon Feffer, fundador da Companhia Suzano e um dos pioneiros da indústria de celulose e papel no Brasil. Sob seu comando e com a dedicação de um grupo de cientistas, começaram as primeiras pesquisas para a fabricação de papel nacional a partir do eucalipto, liderando os estudos da tecnologia que revolucionou o setor no País e no exterior.

Nascido em Rovno, Rússia, em 27 de

dezembro de 1902, Leon Feffer tinha 15 anos quando o pai, fugindo da guerra na Rússia, partiu para o Brasil, em 1910, e como legado deixou sob seus cuidados a mãe e os irmãos. Aos 18 anos foi contratado pelo governo comunista para distribuir alimentos aos flagelados da guerra. A carta que apareceu debaixo da porta, certo dia, trouxe uma novidade: o pai havia remetido para a embaixada brasileira em Varsóvia as passagens e o dinheiro para que a família pudesse recomeçar a vida nos trópicos. A liberdade que faltava na Rússia foi a principal motivação.

PARCEIRAS NO DESENVOLVIMENTO, EDUCAÇÃO E CULTURA.



DESENVOLVENDO A
EDUCAÇÃO, PARA
GERAR A PAZ

CIDADES IRMÃS
SOROCABA & SHA'AR HANEGUEV

Sorocaba
Governo Municipal

Leon Feffer, a business and community leader

"A man who saw well beyond his time". So did the businessmen considered Leon Feffer, the founder of Companhia Suzano and one of the pioneers of the cellulose and paper industry in Brazil. Under his command and with the dedication of a group of scientists, the first researches to manufacture paper in Brazil using eucalyptus were started and this brought the technological studies that revolutionized the industry in Brazil and abroad. Born in Rovno, Russia, on December 27, 1902, Leon Feffer was 15 years old when his father fled from the civil war in Russia and came

to Brazil, in 1917, leaving him responsible for his mother and brothers and sisters. When he was 18, he came to Brazil with the family. In 1923, with a capital of 272 contos de réis, he founded his first company, the Leon Feffer, that bought paper from large companies to sell to the stationery stores of São Paulo. In 1930 he decided to erect a building to house a store and a typography, so starting the production of papers and envelopes. His own production started at the end of the 30's, with the installation of the first paper machine in the neighbourhood of Ipiranga in the São Paulo capital city.

In 1940, he made an option to build a plant for the product. As he

did not have the necessary capital, he sold his store and house in order to raise the money and build a new business, which became Companhia Suzano de Papel e Celulose.

Feffer was also one of the most important men in the history of the Brazilian Jewish community, having been one of the founders of great part of its institutions. In 1959 he took part in the foundation of the Brazil-Israel Chamber of Trade and Industry at the Commercial Association of São Paulo. Feffer was appointed honorary president of the Chamber and in the entity he tried always to bring together businessmen, politicians and leaders from the several sectors of the institution. He died in 1999.



Em 1993, Leon Feffer entre o então cônsul geral de Israel Yosef Arad e Ronald Goldberg ouvem o líder político Luís Inácio Lula da Silva

Em 1923, com um capital de 272 contos de réis, fundou a sua primeira empresa, a Leon Feffer, que comprava papel das grandes empresas para vender nas papelarias de São Paulo. Visitava os clientes de bonde e armazenava a mercadoria no porão da casa alugada em que morava com os pais. Em 1930, resolveu construir um prédio para montar uma loja e uma tipografia, dando

início à produção de papéis e envelopes. A fabricação própria começou no final da década de 1930, com a instalação da primeira máquina de papel no bairro do Ipiranga, na capital paulista.

Em 1940, optou por construir uma fábrica do produto. Como não dispunha do capital necessário, vendeu a loja e a casa para conseguir dinheiro e construir um novo negócio, que ganhou o nome de Companhia Suzano de Papel e Celulose. Depois de pesquisar durante um ano qual matéria-prima daria um bom produto final, descobriu as vantagens da celulose de eucalipto. Com seus esforços em pesquisa e desenvolvimento, a companhia definiu a especialidade da produção papeleira nacional, sustentada no cultivo do eucalipto. O aproveitamento da árvore em larga escala, algo que parecia pouco sensato

há 50 anos, garantiria à empresa a auto-suficiência em sua principal matéria-prima. Mais do que isso: forneceria as bases para o desenvolvimento de um dos maiores grupos privados nacionais.

Feffer foi também um dos homens mais importantes da história da comunidade judaica brasileira, tendo sido um dos fundadores de grande parte de suas instituições. Em 1959 participou da criação da Casa da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria, na sede da Associação Comercial de São Paulo, com a presença de empresários e parlamentares brasileiros, entre os quais o senador Apolônio Salles, então vice-presidente do Senado, e o deputado paulista Antonio Sylvio Cunha Bueno, que anos depois assumiria a presidência da entidade.

Feffer recebeu o título de presidente honorário da Câmara e atuou na entidade procurando sempre aproximar empresários, políticos e líderes de diferentes setores da instituição.

Ceará inaugura Câmara

A nova entidade já promoveu palestras e seminários e participou de feiras no Nordeste

O intercâmbio entre o Estado de Israel e as regiões Norte e Nordeste brasileiros ganhou um aliado importante para o seu fortalecimento desde abril de 2002, com a criação da Câmara Brasil-Israel de Comércio, Indústria, Turismo e Cultura do Ceará. Representando apenas 1% na pauta de exportações israelenses e 12% do Produto Interno Bruto (PIB) do Estado, as perspectivas de crescimento de negócios entre os dois países são a principal razão que levou à fundação da entidade.

À frente da Câmara cearense está o presidente da Federação do Comércio do Ceará (Fecomércio), Luís Gastão Bittencourt. Marcos Flávio Borges Pinheiro, presidente do Centro Industrial do Ceará (CIC), é o vice-presidente da instituição, que conta com o apoio de federações setoriais e órgãos públicos. O cônsul para Assuntos Econômicos de Israel Alon Alexander, um dos principais incentivadores da iniciativa, participou da cerimônia oficial de instalação. De acordo com a diretora-executiva Sheila Golabek Sztutman, "sempre houve um consenso entre o empresariado local sobre a necessidade de intensificar o intercâmbio com Israel, ressaltando que a similaridade de clima e de infra-estrutura com o Ceará foram preponderantes na consolidação do projeto".

Além de incrementar os negócios, a Câmara tem, na visão de Alexander, o potencial de proporcionar ao Ceará cooperação nas áreas de agroindústria, qualidade da água, meio ambiente, energia "limpa" (não poluente) e planejamento de infra-estrutura.

Desde sua inauguração, a Câmara cearense vem se empenhando na divulgação de suas atividades junto a instituições públicas e privadas, entidades de classe e empresas das regiões Norte e Nordeste. Entre

as primeiras ações destacam-se as palestras com o embaixador de Israel no Brasil Daniel Gazit e com o cônsul Alexander sobre as possibilidades de intercâmbio em vários segmentos; e a presença com um estande na I Irriga Ceará, além do lançamento do boletim informativo *Essek*.

Desde abril, também, a entidade começou os preparativos para a sua participação na Frutal, em setembro último, em Fortaleza, considerada uma das principais feiras nacionais do setor agrícola. A Câmara cearense contou com um espaço de cem metros quadrados distribuídos entre as empresas Isratec (representando a Plastro), Aquanor, Haifa Chemicals, Profertil, Polysack, Naan Dan-Irrigaplan e a própria entidade. Ainda durante a Frutal, foi organizado o Fórum de Israel, cuja programação incluiu 15 palestras proferidas por representantes das companhias israelenses, pelo cônsul Alexander e pelo professor Yehuda Rozemblum, diretor do Centro de Cooperação Internacional do Ministério das Relações Exteriores de Israel, entidade mais conhecida por seu nome hebraico, Mashav.

Como parte de seu projeto de atuar intensamente no Nordeste como um todo, a Câmara inaugurou em dezembro um escritório em Recife (PE). Para marcar a iniciativa, foi realizado um seminário de agronegócios com a participação das empresas Aquanor, Agricur-Milenia, Polysack, Netafim do Brasil, Rotem do Brasil e Plastro do Brasil (Isratec) e do cônsul Alexander. A agenda de trabalho incluiu ainda uma Rodada de Negócios, organizada pela Câmara e pelo Sebrae Recife/Petrolina. Nesse mesmo período, Alexander reuniu-se com vários secretários estaduais de Pernambuco.

Uma rápida análise do desenvolvimento da agricultura no Nordeste do País indica que, nessa região, a fruticultura irrigada

Participantes do seminário vieram de outros estados e do exterior



English Resume



Ceará state inaugurates chamber

The exchanges between the State of Israel and the Brazilian North and Northeast regions have had, since April/2002, with the opening of the Brazil-Israel Chamber of Commerce, Industry, Tourism and Culture of Ceará, an important ally to strengthen it. Representing just 1% of Israeli exports and 12% of the GDP of the state, the prospects of business growth between the two countries are the main reason to found the entity.

The President of the Ceará Federation of Commerce (Fecomércio), Luís Gastão Bittencourt is the head of the Chamber. Marcos Flávio Borges Pinheiro – President of the Ceará Industrial Center (CIC) – is the vicepresident of the institution, which is supported by sectorial federations and state entities. The Consul of Israel for Economic Affairs, Alon Alexander, one of the main boosters of the project, took part in the official opening ceremony. According to the executive director, Sheila Golabek Sztutman, "there has always been a consensus among local entrepreneurs about the need to intensify the exchanges with Israel, pointing out that the weather and infrastructure similarities with Ceará were preponderant for the project consolidation".

Since its opening, the cearense Chamber has been making a great effort to make its activities known to state and private institutions, class entities and companies in the regions of the North and Northeast. Among the first actions, the speeches by the Israel ambassador to Brazil, Daniel Gazit, and Consul Alexander about the possibilities of exchange in many segments; and the participation of the Chamber in the Irriga Ceará I besides the launching of a newsletter Essek, were of particular importance.

Since April, the entity has been preparing itself to take part in the Frutal, held in September, in Fortaleza, one of the most

important national farming fairs. The Ceará State Chamber had a room of 100 m² distributed among the companies Isratec (which represented Plastro), Aquanor, Haifa Chemicals, Profertil, Polysack, Naan Dan Irrigaplan and the Chamber itself. Still during Frutal, a Forum of Israel was organized whose program included 15 talks made by the representatives of Israeli companies, by Consul Alexander and by professor Yehuda Rozemblum, director of the Center for International Cooperation of the Foreign Affairs Ministry of Israel, better known as Mashav.

As part of its project of acting intensely in the Brazilian Northeast as a whole, the Chamber opened an office in Recife (PE) in December. To highlight the initiative, an agribusiness seminar was held with the participation of the companies Aquanor, Agricur-Milenia, Polysack, Netafim do Brasil, Rotem do Brasil and Plastro do Brasil (Isratec), and Consul Alexander. The agenda also included a Business Round organized by the Chamber and the Sebrae Recife/Petrolina.

Agritech 1999

In 1999, a mission by secretaries and entrepreneurs from many Northeastern states went to Israel to visit the Agritech, the largest fair of farming technology of Israel. The team from Ceará had the presence of the Secretary of Irrigated Agriculture Carlos Matos Lima and 32 more people coming from different segments, including state congressmen.

One of the best results of Matos Lima's visit to Agritech was the implantation of the projects "Israel Paths" and Agropolos, by the Secretaria of Irrigated Agriculture. Those projects not only make use of the Israeli technology but also follow the method of production and management of agricultural communities in that country.

Cônsul Alexander em palestra no Nordeste

é sinônimo de tecnologia israelense. Esse fato é visível desde os primeiros projetos, coordenados pela Codevasf no Vale do São Francisco, mais especificamente nas cidades de Petrolina e Juazeiro, a partir do final da década de 1970, até os mais recentes. Estes últimos, além da tecnologia, seguem o modelo israelense de produção, entre os quais estão os projetos "Caminhos de Israel" e "Agropolos", desenvolvidos no Ceará e que têm nomes diferentes, mas já estão sendo implantados em outras áreas nos estados de Pernambuco, Alagoas, Rio Grande do Norte, Sergipe e Bahia.

"A empresa israelense Aquanor, com forte presença no Nordeste, em Minas Gerais, no Tocantins e em Goiás, já supera a marca dos 10.000ha em equipamentos e projetos de irrigação localizada. A Isratec, que representa a Plastro, fechou um contrato com a Secretaria de Agricultura Irrigada (Seagri) do Ceará para implantação de 210 lotes de fruticultura irrigada só no estado. Isto sem falar nas gigantes Naan Dan-Irrigaplan e Netafim, que também estão desenvolvendo projetos na região", ressalta Sheila Sztutman.

Apesar do segmento de agronegócios no Nordeste ser de grande importância e o semi-árido, local propício para a agricultura irrigada, ocupar 54% do total da região e ainda ser pouquíssimo explorado, não é a única opção oferecida aos empresários e investidores. A Câmara cearense também tem divulgado as novas alternativas regionais, entre as quais, o Porto Digital – localizado no Recife Antigo (PE), que visa a consolidação do setor de Tecnologia da Informação no estado e poderá ser mais uma porta de entrada para as empresas israelenses.

A tecnologia também faz de Pernambuco o segundo polo médico do Brasil, que absorve 15% da demanda por serviços de saúde de outros estados do Nordeste. Possui 320 hospitais, 147 pertencentes à rede pública e 173 de atendi-

mento privado, que empregam cerca de 120 mil pessoas. "Outro ponto importante: Pernambuco, como o restante do Nordeste, também é um destino turístico fantástico e, para nós, com um significado especial, pois abriga a primeira Sinagoga das Américas, que hoje é ponto de visita obrigatório para os que chegam à cidade", ressalta a diretora executiva.

Agritech 1999

Em 1999, uma missão integrada por secretários e empresários de vários estados do Nordeste foi a Israel para visitar a Agritech, a maior feira de tecnologia agropecuária do País. A comitiva do Ceará contou com a participação do então secretário de Agricultura Irrigada Carlos Matos Lima e mais 32

pessoas de diferentes segmentos incluindo parlamentares.

Um dos resultados mais concretos da visita de Matos Lima à Agritech foi a implantação pela Secretaria de Cultura Irrigada dos projetos "Caminhos de Israel" e Agropolos, que não apenas utilizam tecnologia israelense, mas também seguem o modelo de produção e gerenciamento das comunidades agrícolas do país. Este programa é voltado ao pequeno agricultor e visa o desenvolvimento da agricultura irrigada através da valorização do associativismo, além da melhoria das condições de vida do pequeno empreendedor rural, profissionalizando sua atividade.

"O exemplo do Ceará é marcante, pois a Secretaria utilizou o nome Israel para identificar o projeto. No entanto,

as experiências em Pernambuco e no Rio Grande do Norte também estão trazendo resultados positivos, que se traduzem em dados. Por exemplo, cerca de 65% da uva de mesa produzida no Brasil vêm da região de Petrolina/Lagoa Grande. Fatores climáticos aliados às técnicas de irrigação israelenses possibilitaram um dos mais altos índices de produtividade que se tem conhecimento, com a obtenção de duas safras e meia anuais, empregando cerca de 30 mil pessoas na vitivinicultura. As três vinícolas instaladas na região chegam a produzir anualmente cerca de quatro milhões de litros de vinho. Somente nessa área as exportações foram superiores a cem mil toneladas de fruta in natura", ressalta a diretora-executiva da Câmara cearense.

PONTOS DE VENDA CHANDON KASHER

São Paulo:

All Kosher – (11) 3825-1131
Casa Zillana – (11) 3256-5053
Casa Menorah – (11) 228-6105
Armazém dos Importados – (11) 5051-1263
Varanda Frutas – (11) 3819-5855
Bacco's – (11) 3661-7898
Cia. Do Whisky – (11) 5055-6000
Marche Place des Vosges – (11) 3744-5595
Sta. Luzia – (11) 3083-5844
Empório Santa Maria – (11) 3816-4344

Rio de Janeiro:

Distrib. Decanter – (21) 2293-0097
Planeta Sonho – (21) 2255-5031
Lidor – (21) 2221-6642

Belo Horizonte:

Santíssimo Pão – (31) 3286-8505
Organização Verde Mar – (31) 3296-7458
Taste Vin – (31) 292-5423
Casa Rio Verde – (31) 3282-1249

Curitiba:

Adega Franco – (41) 362-2265
Gourmet Curitibano – (41) 343-1237
Superm. Casa Fiesta – (41) 363-6774



*Este ano
vai borbulhar
com Chandon.*

CHANDON



MAIS INFORMAÇÕES:

LVMH Vinhos e Destilados - Brasil Ltda
(11) 3062-8388 / 9993-4547

Elaborado sob o controle do Grão-Rabinato de Paris e sob a rigorosa supervisão do Rabino Dayan Nissim Rebibo (Espanha) e do Rabino Malkiel Kotler, do "Beth Madrash Govoha" Grão-Rabinato de Lakewood, em Nova Jersey (EUA).



Parte da renda arrecadada será destinada aos projetos do Instituto Ecofuturo, uma ONG criada pela Suzano para promov



SUZANO

O Post-it® agora
também é produzido
com papel reciclado.

Quando a 3M decidiu fazer o Post-it® com papel reciclado, escolheu logo o melhor. Reciclató® Suzano é o primeiro papel off-set 100% reciclado do Brasil e está contribuindo para deixar as nossas cidades mais limpas. Com isso, conquista a preferência do consumidor e agrada valor à imagem das empresas que o utilizam em seus impressos. Faça como a 3M. Escolha um papel que faz toda a diferença no seu trabalho e no meio ambiente.

desenvolvimento sustentável no Brasil. SAC - 0800 555 100 - www.suzano.com.br

RECICLATÓ
SUZANO

"Comércio bilateral depende de esforços mútuos"

Chazan aposta em trabalho conjunto para maior equilíbrio da balança comercial entre os países

Tanto o Brasil quanto Israel devem fazer esforços para estimular as exportações mútuas entre os dois países." Esta afirmação é de Tzvi Chazan, presidente da Câmara Israel-Brasil de Comércio e Indústria (CIBCI), segundo o qual o melhor caminho para a obtenção de resultados concretos neste setor passa pela organização de equipes especializadas de brasileiros e israelenses atuando com esse objetivo. Chazan enfatiza sua idéia ressaltando que o governo de Israel acredita no potencial econômico do Brasil – tanto que elegeu o País o terceiro entre os mercados a serem priorizados nos próximos anos, depois de China e Rússia. "Não temos

dúvida de que o incremento das relações comerciais entre as duas nações poderá atingir números além de qualquer expectativa. Pode haver crescimento especialmente nos segmentos de automóveis, minérios, madeira, borracha, alumínio, máquinas e acessórios, calçados, plásticos e pedras preciosas".

Baseado em sua experiência, Chazan não se atém a abordar o tema teoricamente, apenas. Para ele, o Brasil deveria propor a Israel um novo marco no campo de suas exportações, "diminuindo gradativamente impostos alfandegários". Por outro lado, diz, Israel deveria incentivar a compra de produtos especializados do Brasil, "não apenas facilitando as tarifas alfandegárias, mas também divulgando quais seriam as vantagens para que o produto brasileiro entrasse de forma séria no mercado israelense". Como presidente da Câmara, afirma que sua

entidade já se prontificou junto à embaixada brasileira em Tel Aviv a tomar parte ativa nesse processo.

O fortalecimento das relações e o crescimento do intercâmbio entre Brasil e Israel passam, também, segundo Chazan, pela atuação da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria (Cambici), ressaltando os vínculos que unem as duas instituições. "Estes laços se estreitaram durante as gestões do ex-presidente Mario Amato. Acredito que na nova gestão do presidente Mauro Salles, com a costumeira dedicação dos vice-presidentes Ronald James Goldberg e Nelson Grunbaum, as chances de progresso e sucesso serão cada vez melhores", afirmou.

No início de novembro de 2002, a Câmara promoveu a visita de membros do governo do Estado do Paraná à Feira Telecom, maior evento de telecomunicações de Israel, realizada em Tel Aviv. Segundo Chazan, a delegação conheceu empresas das áreas de software, de energia e de segurança. O grupo foi também recebido pelo então embaixador do Brasil em Israel Nogueira Fieho. "Sem dúvida esta visita será um fator de grande importância no relacionamento de Israel com o Paraná e com o sul do Brasil", diz.

Entre os planos para 2003, Chazan anunciou a vinda de uma delegação da CIBCI para aproximar ainda mais a entidade que preside das Câmaras no Brasil. Para ele, a Cambici deveria criar um departamento especial para incentivar a fundação de novas câmaras Brasil-Israel nos demais estados brasileiros, a exemplo da que atualmente existe no Ceará e com a qual mantém estreito contato. "A Cambici contaria com nossa colaboração", promete.

Outros projetos da CIBCI para este ano, especialmente no campo cultural, incluem,



como ocorreu em 2002, o patrocínio de vários eventos. No ano passado, por exemplo, a entidade ajudou a cinemateca de Tel Aviv a promover o cinema brasileiro na sociedade israelense. "Entre os filmes exibidos estava 'Eu, Tu, Eles...', de Andrucha Waddington, prestigiado por uma grande platéia, que foi muito aplaudido e recebeu críticas positivas".

Além do campo cultural, a CIBCI não deixou de lado os contatos econômicos entre empresas brasileiras e israelenses. "Trabalhamos assiduamente com a Embaixada do Brasil em Israel, através do Departamento Econômico chefiado pelo ministro conselheiro Roberto Coutinho", diz Chazan. A entidade recebeu grande número de companhias interessadas em iniciar relações comerciais com grupos brasileiros nos mais diferentes ramos. Também diversas empresas sediadas no Brasil procuraram a instituição solicitando orientação sobre como se relacionar com o mercado israelense. "Sem dúvida, com o passar dos anos, a Câmara se transformou em um sólido referencial para órgãos e indivíduos fortalecerem as ótimas relações comerciais já há anos existentes entre o Brasil e Israel", avalia o presidente.

Em 2003 a CIBCI pretende, também, organizar diversos cursos para jovens empresários nos campos de educação, comunicações e agricultura modular. "Para tanto, continuaremos a receber o importante apoio do colégio universitário Sapir, no Neguev", diz. Dentro desta parceria, Nachmi Paz, diretor da instituição, veio ao Brasil no final de 2002, quando visitou o Senac de São Paulo e ofereceu bolsas de estudos em nome da Universidade Sapir e da CIBCI.

"Bilateral trade depends on mutual efforts"

"Both Brazil and Israel must make efforts in the sense of encouraging the mutual exports between both countries". This statement is by Tzvi Chazan, Chairman of the Israel-Brazil Chamber of Trade and Industry, according to whom, the best way to obtain concrete results in this field is to organise specialised teams of Brazilians and Israelis acting in this sense. Chazan emphasises his ideas stressing that "the Government of Israel believes in the economic potential of Brazil, so much so that it elected the country third among the markets to be given priority in the next years after China and Russia. We have no doubt that the increase of the commercial relations between both countries may reach figures beyond any expectations". The growth can be found specially in the field of cars, minerals, wood, rubber, aluminium, machinery and accessories, shoes, plastics and gems.

Based on his experience, Chazan goes beyond the theoretical discussion of the subject. According to him, Brazil should propose to Israel a new base in the field of its exports, gradually diminishing customs duties. On the other hand, he says, Israel should encourage the purchase of specialised products from Brazil, "not only facilitating customs duties, but also disclosing which would be the advantages for the Brazilian products to be seriously exported to the Israeli market". As Chairman of the Chamber, he says that the entity he represents has already stated to the Brazilian Embassy in Tel Aviv its readiness to take part in this process.

At the start of 2002, the Chamber sponsored a visit of members of the Paraná State Administration to the Telecom Fair—the largest

telecommunications event in Israel, in Tel Aviv. According to Chazan, the delegation met companies in the field of software, energy and security. The group was also received by the Ambassador of Brazil in Israel (WHO IS HE?). "No doubt, this visit would be a factor of great importance in the relation of Israel with the State of Paraná and with the South of Brazil", he says.

Among the plans for 2003, Chazan announced the coming of the CIBCI Delegation to bring the entity he presides over closer to the Chambers in Brazil. According to him, the Chamber should create a special department to encourage the foundation of new Brazil-Israel Chambers in the remaining Brazilian states, following the example of Ceará, with which it keeps a close contact. Other projects of the CIBCI in the next year, in particular in the culture field, include, as happened in 2002, the sponsorship of several events. Last year, for instance, the entity helped the Tel Aviv film library to promote the Brazilian cinema with the Israeli society. Besides the cultural field, CIBCI has not overlooked the economic contacts between Brazil and Israel companies.

In 2003, CIBCI intends also to organise new courses for young businessmen in the field education, communications and modular farming. "For that purpose, we will continue to receive the important support of the Sapir university college in the Negev", he says. Within this partnership, Nachmi Paz, Director of the Institution, came to Brazil at the end of 2002, when he visited the Senac of São Paulo and offered scholarships on behalf of the Sapir University and CIBCI.

Lista de Casamento Ponto Frio A maneira mais prática de dar e receber presentes.

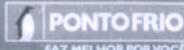
Os noivos podem fazer sua Lista em uma das 350 lojas ou
através do site www.pontofrio.com

Os convidados podem comprar na loja, pelo site ou ainda pelo
TeleVendas 0800-901855, sempre com as maiores facilidades de pagamento.

Os presentes essenciais para sua casa estão no Ponto Frio.

Informe-se nas lojas, ou pelo Disk-Lista do seu estado:

SP (11) 3611-5000 • RJ/ES (21) 2472-8355 • MG (31) 3362-5555 • DF (61) 363-1355 • GO/MT 0800-611355 • RS (51) 3374-7755 • PR/SC (41) 361-2955



Atitec, soluções diferenciadas

A Atitec Solutions Latin America nasceu com um objetivo bem definido: suprir o mercado brasileiro e latino-americano com tecnologias internacionais que permitem diferenciais competitivos. Concebida para apresentar soluções tecnológicas nos segmentos de IT Tools, saúde, educação, telecomunicações e mídia na América Latina, a empresa tem procurado no exterior as melhores soluções para atender às demandas do mercado.

Como resultado dessa filosofia, nessa primeira fase a empresa concentrou seus esforços na implantação do segmento de IT Tools. Foram criados canais com os principais centros de desenvolvimento de tecnologias ao redor do mundo, entre os quais os Estados Unidos, a Índia, Inglaterra e, principalmente, com Israel. Assim, atualmente, a Atitec representa empresas de renome mundial, com destaque nas áreas de biometria, segurança e monitoramento das redes

corporativas e ferramentas de apoio ao desenvolvimento de sistemas.

No Brasil, a empresa conta com uma equipe própria de account managers nas principais capitais brasileiras, além de parcerias operacionais com VARs em estados de menor população. A Atitec conta também com uma equipe técnica própria, com grande experiência e treinada nos países de origem nas várias tecnologias representadas.

Jacada chega ao Brasil

A Jacada Inc. (Nasdaq: JCDA), provedora líder em integração de sistemas e soluções competitivas, anunciou em dezembro de 2002 a expansão de suas operações comerciais na América Latina, com a abertura de escritórios na Cidade do México (México) e em São Paulo (Brasil). Essa expansão é o resultado de uma necessidade de crescimento para atender às demandas de vendas internacionais e ao suporte técnico aos clientes, além de oferecer soluções para o crescente mercado de computação de sistemas legados.

"Com a proliferação do uso da internet no mundo e o constante crescimento na região dos sistemas integrados, envolvendo o acesso aos sistemas legados, vemos uma excelente oportunidade para oferecer as soluções da Jacada na América Latina", afirma Gideon Hollander, CEO da empresa. "O crescimento da base de clientes e a aquisição de novos parceiros foram importantes para conseguir a distribuição de nossos produtos em todo o mundo. Decidimos que chegou o momento de suprir a demanda de serviços na América Latina com uma presença local", conclui o executivo.

Carlos Falconi desempenha o papel de vice-presidente para a região da América Latina. Para auxiliar sua expansão no continente, a Jacada Ltda. contratou representantes de vendas e técnicos em ambos os países. "Acreditamos que essa equipe de profissionais irá posicionar o continente como um dos principais territórios para a nossa empresa", afirma o executivo.

A Jacada é o provedor líder para todas as aplicações envolvendo a integração de sistemas com os ambientes IBM, Unisys e Unix, entre outros; e com aplicativos, como Siebel, PeopleSoft, MQSeries.

As soluções da Jacada estão implantadas com sucesso nas maiores organizações governamentais e grandes corporações como AIG, Bank of America, Caterpillar, Citibank, Delta Airlines, The Federal Reserve Bank, Porsche Cars North America, Prudential e o Departamento de Interior dos Estados Unidos. A Jacada opera globalmente com sua matriz em Atlanta (Geórgia), Herzliya (Israel) e Londres (Inglaterra).

Compugraf amplia portfólio

Conhecida como fornecedora de produtos para diversas linhas de negócios – incluindo rede, segurança, telefonia e contact center – e dona de uma infra-estrutura capaz de dar ao cliente diversas garantias, a Compugraf está, desde o segundo semestre de 2002, oferecendo ao mercado um novo item em seu portfólio, os serviços profissionais. "Estamos adotando o padrão PMI (Project Management Institute) para a implantação de projetos, assegurando aos nossos clientes a organização necessária para a perfeita gestão dos trabalhos", ressalta o diretor-adjunto da Compugraf José Carlos Cordeiro.

Os serviços profissionais oferecidos pela Compugraf contêm as mesmas etapas - assessment, projeto, implantação e operação – que a companhia desenvolve em todas as linhas de negócios. Na fase denominada assessment é feito o inventário das características e necessidades do cliente. Durante essa etapa, toda a infra-estrutura de hardware e circuitos é verificada, são analisados softwares, sistemas e serviços de rede, contratos, além de políticas e processos operacionais. Também fazem parte do assessment o estudo da capacidade, a análise de vulnerabilidades digitais, de riscos e de problemas técnicos existentes, a auditoria de normas e processos, bem como as recomendações para

otimização do ambiente e a solução de problemas para a redução de custos.

Abastecida pelas informações obtidas, a equipe da Compugraf entra na segunda fase do trabalho – o projeto –, quando será sugerida a solução para o problema, abordando a evolução – ampliações ou reduções e novas aplicações –, otimização e, finalmente, as mudanças que se fazem necessárias para a implantação do esquema proposto, quando acontece a instalação, configuração, o tuning (ajustes a serem feitos para o melhor aproveitamento do sistema e equipamentos), o teste e a homologação.

Com a implantação do projeto concluída começa a fase de operação, quando o ambiente entra em produção. Itens como monitoração, manutenção preventiva e corretiva, gestão de capacidade, de custos, de incidentes, de contratos, de configuração e inventário, suporte técnico e contratos de níveis de serviço (SLA) precisam estar correta e precisamente alinhados para evitar trabalho duplicado e gastos desnecessários.

Outro detalhe importante, também inserido no cardápio de serviços profissionais oferecidos pela Compugraf, são as normas e os processos, que visam a perfeita utilização de tudo o que foi implantado.

Iscar inaugura fábrica em Jundiaí

Visando ampliar sua participação de 20% no mercado mundial de ferramentas de corte, a multinacional israelense Iscar Ltd. – pertencente ao grupo Iscar Metalworking Companies (IMC) – elegeu o Brasil como uma de suas prioridades de crescimento, onde vem apresentando taxas médias de expansão de dois dígitos em apenas sete anos de atividades. A Iscar do Brasil praticamente multiplicou por oito o faturamento local no período, passando de R\$ 5 milhões para R\$ 40 milhões, o que lhe assegura a sexta posição em vendas, dentre as 40 unidades espalhadas pelo mundo. Em 2001, sua taxa de expansão foi de 33% em comparação ao ano anterior.

Em 2002, a Iscar fez uma joint venture, na área de ferramentas especiais com a brasileira Gaube Ferramentaria, abrindo em Jundiaí a Iscar & Gaube, a primeira fábrica da empresa israelense no Brasil. "Demos um grande passo, tanto no que se refere à aproximação com o cliente, quanto no tocante ao nosso próprio crescimento", ressalta Eran Marcus, presidente da filial brasileira.

O mercado nacional movimenta cerca de R\$ 250 milhões/ano e representa 70% das vendas na América Latina. Os principais segmentos visados pela Iscar são o automobilístico (montadoras e autopeças), aeroespacial, fabricantes de máquinas e moldes e matrizes, para os quais destina 90% de suas vendas.

Tecnologia de Israel na Alldix e DirectNet

A tecnologia israelense está presente no dia a dia das empresas Alldix e DirectNet. A primeira é provedora de soluções e hardware para comunicação de dados e busca oferecer ao mercado alternativas econômica e tecnologicamente viáveis para a automação de vendas, aplicações de campo e mobilidade de dados em geral. É fornecedora e distribuidora de hardware, tais como PDA (Personal Digital Assistant) e wireless modems que permitem a comunicação de dados utilizando as redes das operadoras de telefonia celular. Essas redes são CDPD (TDMA), 1X (CDMA) e GPRS (GSM).

Devido à forte presença nas operadoras de telefonia celular, é parceira da israelense Septier na comercialização e suporte de soluções Sonata para a terminação de chamadas celulares, tanto em roaming quanto na área local do assinante. Isso permite um aumento significativo do ARPU (Average Revenue Per User) da respectiva operadora.

A Alldix também representa e fornece às operadoras de telefonia celular uma tecnologia israelense da Cellebrite, que permite a transferência das informações pessoais, tais como agenda de contatos de qualquer celular para outro. Este é um ponto importante no processo de migração dos milhões de usuários de celular com a tecnologia TDMA para a GSM e, futuramente, para a chamada 3G.

A DirectNet é um provedor de acesso à internet banda larga em várias cidades do Estado de São Paulo para assinantes residentes em prédios de apartamentos. Utiliza rádios da israelense BreezeCom, que permitem a comunicação de dados entre os prédios assinantes da rede wireless da empresa.

Segundo André Cunha, da Alldix e da DirectNet, a opção pela tecnologia israelense foi feita levando-se em consideração as características de cada uma das empresas. No caso da Alldix, os sistemas da Septier não possuem concorrentes no mercado e trazem soluções inovadoras, que permitem a monitoração e o controle de chamadas. Em relação à DirectNet, os produtos da BreezeCom oferecem ótima performance e um preço competitivo no segmento da categoria de rádios que utilizam a tecnologia frequency hopping, que foi desenvolvida para uso militar. A BreezeCom faz parte do grupo israelense Alvarion, um dos líderes mundiais na área de banda larga.

IDB, terceiro maior banco israelense

O Israel Discount Bank Ltd. é o terceiro maior banco de Israel, com 240 filiais no país e no exterior. Criado em 1935 por Leon Recanati, tem sido um participante ativo no crescimento e desenvolvimento da economia, indústria, comércio e agricultura israelenses.

Desde sua inauguração, vem se caracterizando pelo oferecimento de uma ampla gama de serviços financeiros e bancários, dentro e fora de Israel. O IDB vem também investindo para o florescimento da vida cultural do país.

Com uma rede de filiais que opera nos Estados Unidos, na Europa e América Latina, mantém uma subsidiária comercial em Nova York. É o maior banco israelense que opera no exterior, com um patrimônio, até 30 de junho de 2002, de US\$ 6.1 bilhões.

Em 2001 o IDB Nova York obteve, pela quinta vez consecutiva, o recorde de ganhos. Foi classificado pela Crain's New York Business como o oitavo maior

banco comercial da região de Nova York em termos de liquidez e ganhos de capital, além de ter sido premiado várias vezes pela Veribanc's com a láurea "Green, Three-Stars", por sua força e segurança financeira. O IDB de Nova York mantém forte relacionamento com 27 instituições norte-americanas.

Na América do Sul, o IDB-Nova York possui uma subsidiária no Uruguai - Discount Bank Latin América -, um banco comercial que oferece uma ampla variedade de serviços, sendo considerado um dos mais fortes do país. Em São Paulo, o IDB possui um escritório de representação há mais de duas décadas, mantendo relações com 20 bancos brasileiros.

Alguns dados de setembro de 2002 revelam a solidade desse banco: total do patrimônio, US\$ 28.0 bilhões; depósitos, US\$ 24.5 bilhões; crédito, US\$ 15.79 bilhões; e ativos de US\$ 1.099 milhão.

FERIADOS / Holidays

Nacionais/National

Confraternização Universal <i>World Peace Day</i>	1 Janeiro
Carnaval, 3º dia <i>Carnival, 3º day</i>	4 Março
Cinzas (até 12h) <i>Ash Wednesday (till 12h)</i>	5 Março
Paixão de Cristo <i>Good Friday</i>	18 Abril
Aleluia <i>Easter Tid</i>	19 Abril
Páscoa <i>Easter</i>	20 Abril
Tiradentes	21 Abril
Tiradentes	21 Abril
Dia do Trabalho <i>Labour Day</i>	1 Maio
Corpus Christi <i>Corpus Christi</i>	19 Junho
Independência do Brasil <i>Brazil's Independence</i>	7 Setembro
N. Sra. Aparecida <i>Holly Mary</i>	12 Outubro
Finados <i>All Souls' Day</i>	2 Novembro
Proclamação da República <i>Republic Day</i>	15 Novembro
Natal <i>Christmas</i>	25 Dezembro

Judaicos/Jewish 2003-5763

Purim	18 Março
Páscoa (1º/2º) dias <i>Passover 1st./2nd. days</i>	17/18 Abril
Páscoa (7º/8º) dias <i>Passover 7th/8th. days</i>	23/24 Abril
Dia do Holocausto <i>Yom Haatzmaut</i>	29 Abril
Independência de Israel <i>Shavuot 1st/2nd. days</i>	7 Maio
Tabernáculos (1º/2º) dias <i>Tisha B'Av</i>	5/7 Junho
Dia de Luto <i>Tisha B'Av</i>	6/7 Junho
	7 Agosto
	7 August
2003/5764	
Ano Novo 1º/2º dias <i>Rosh Hashanah 1st/2nd.days</i>	27/28 Setembro
Dia do Perdão <i>Yom Kipur</i>	6 Outubro
Festa das Cabanas 1º/2º dias <i>Sukot 1st./2nd. days</i>	11 e 12 Outubro
Festa das Cabanas 7º/8º dias <i>Sukot 7th./8th. days</i>	1/12 Outubro
Festa da Torá <i>Simchat Torah</i>	17 e 18 Outubro
Festa das Luzes 1º dia <i>Hanukkah</i>	17/18 Outubro
	19 Outubro
	19 October
	20 Dezembro
	20 December

A comemoração tem início no anotece do dia anterior
holidays begin at sundown of the previous day



Câmara Brasil-Israel
de Comércio e Indústria

Categoria: Revista Institucional
Produto: Revista ONE AIM
(A revista da Toyota - ed. 2-A)
Cliente: Toyota

Categoria: Revistas Periódicas de Caráter
Variado e Circulação Dirigida
Produto: Revista VOGUE BRASIL (ed. 291)
Cliente: Carta Editorial

AS CORES DA OCEANO

Na Oceano o novo e o velho se encontram.

O novo, representado pela mais moderna e avançada tecnologia em equipamentos. O velho, pela garra, experiência e talento de seus profissionais.

Juntos, traduzem em impressos de alta beleza e qualidade, o design de suas edições.

Afinal, quando se trata de imprimir, um é tão importante quanto o outro.

E como já disse o poeta, beleza é fundamental.

Faça como várias editoras e empresas do país, que escolheram a Oceano para garantir a excelência da qualidade de seus produtos.

Navegue com a gente pelos mares das cores.



OCEANO
Indústria Gráfica e Editora

Rodovia Anhaguera, Km 33

Parque Empresarial Anhaguera

CEP 07750-000 • Cajamar • SP

Tel.: 55 11 4446 6544

Fax: 55 11 4446 6336

Dpto. Comercial: 11 3951 2053

www.graficaoceano.com.br



Atitec, differentiated solutions

Atitec Solutions Latin America was born with a well-defined purpose: to supply the Brazilian and Latin American markets with international technologies that allow for competitive differentials. Conceived to provide technological solutions in the fields of IT Tools, Health, Education, Telecommunications and media in Brazil and in Latin America, it has sought abroad for the best solutions to meet the market demands.

As a result of this philosophy, in the first stage, the company concentrated its efforts in the implementation of the IT Tools segment. Channels were created with the main technology development centres all over the world, among which the USA, India, England and mainly Israel. So, it currently represents companies of world renown.

Iscar inaugurate a plant in Jundiaí

In order to enlarge its 20% share of the world market of cutting tools, the multinational Israeli company Iscar Ltd—belonging to the Iscar Metalworking Companies (IMC) Group—elected Brazil as one of its growth priorities, where it is experiencing average two-digit expansion growth in just seven years of activities. Iscar do Brasil has almost multiplied by eight the local turnover during the period, which went from R\$5million to R\$40million, and this ensures to the company the sixth position in sales, among the 40 units spread all over the world.

In 2002, Iscar made a joint venture, in the area of special tools, with the Brazilian company Gaube Ferramentaria, opening in Jundiaí Iscar & Gaube, the first plant of the Israeli company in Brazil. The Brazilian market is in the range of R\$250 million/year and represents 70% of the Latin America sales. The main segments that Iscar is targeting are the car industry (car and part makers), the aerospace industry, the manufacturers of machines and matrices, for which it reserves 90% of its sales.

Compugraf enlarges portfolio

Known as a supplier of products for several business lines, including Network, Security, Telephony and Contact Center, and owner of an infrastructure capable of providing the customer with several warranties, Compugraf is, since the second half of 2002, offering to the market a new item in its portfolio: the Professional Services. "We are adopting the PMI (Project Management Institute) standard for the implementation of projects, ensuring to our customers the necessary organization for the perfect management of the works", stresses the assistant director of Compugraf, José Carlos Cordeiro.

The Professional Services offered by Compugraf contained the same phases - Assessment, Project, Implementation and Operation - which the company develops in all its business lines. With the information obtained in the first phase, the Compugraf team will

Jacada arrives in Brazil

Jacada Inc. (Nasdaq: JCDA), leader provider of system integration and terminal emulation solutions, announced in December the expansion of its business operations in Latin America, with the opening of offices in the city of Mexico (Mexico) and São Paulo (Brazil). This expansion is the result of a need to grow in order to meet the demand of international sales and technical service to its customers, besides offering solutions for the growing legacy integration systems.

"With the expansion of the use of the Internet all over the world and the constant growth of integrated systems involving the access to legacy systems, we see an excellent opportunity to offer the Jacada solutions in Latin America", says Gideon Hollander, CEO of the company. "The growth of our customer base and the acquisition of new partners

were important to achieve the distribution of our products all over the world. We decided that the moment had come to supply the demand of services in the Latin America with our local presence", concluded the executive.

Carlos Falconi will hold the position of Vice-President for Latin America. In order to help the expansion in the continent, Jacada hired sales representatives and technicians in both countries. Jacada Ltda. is the leader provider for all applications involving systems integration, among which those using IBM, Unisys and Unix environments; as well as applications such as: Siebel, PeopleSoft, MQSeries, among others.

The Jacada solutions are successfully installed in the largest corporations and governmental organization and operates globally with its headquarters in Atlanta, Georgia; Herzliya, Israel; and London, England.

Israel Discount Bank Ltd.

Israel Discount Bank Ltd. is Israel's third largest bank. The bank and its subsidiaries have over 240 branches and offices in Israel and abroad, providing diverse comprehensive domestic and international banking and financial services.

Since its foundation in 1935 by the late Mr. Leon Recanati, the Bank has been an active participant in the growth and development of the Israeli economy, industry, commerce and agriculture. It also helped the flourishing of the country's cultural life.

The Bank has a large international network which operates in the US, Latin America and Europe. Its commercial banking subsidiary, Israel Discount Bank of New York – a New York State chartered, member of FDIC – is the largest Israeli bank operating abroad, with assets at June 30, 2002 of US\$ 6.1 billion. Israel Discount Bank of New York provides a comprehensive range of financial services.

The year 2001 marked Israel Discount Bank of New York fifth consecutive year of record earnings. Ranked by Crain's New York Business as the 8th largest commercial bank in the New York area, also one of the strongest banks in the U.S. in terms of liquidity and capital ratios. The Bank maintains active correspondent banking relationships with many of the principal banks around the world. In Brazil, the Israel Discount Bank Ltd. maintains such relationship with 30 Brazilian Banks, and Israel Discount Bank of New York with 27. The Bank has a representative office in São Paulo for more than 20 years.

Technology of Israel at Alldix and DirectNet

The Israeli technology is present in the everyday life of the Alldix and DirectNet companies. The first is a provider of solutions and hardware for data communication and technologically feasible solutions for the automation of sales, field applications and data mobility in general. It is a supplier and distributor of hardware, such as PDA (Personal Digital Assistant) and wireless modems that allow the data communication using data networks from cell phones carriers.

Due to the strong presence of cell phone carriers, it is a partner of the Israeli Septier in the sale and support of Sonata solutions for the completion of cellular phone calls, both in roaming as in the local area of the subscriber. This allows for a significant increase of the ARPU (Average Revenue Per User) of the respective carrier.

Alldix also represents and supplies the cellular phone carriers with the Israeli technology from Cellebrite that allows for the transfer of personal information such as contact organizers from any mobile phone to another one. DirectNet is a provider of broadband Internet access in several cities of the State of São Paulo for subscribers residing in apartment buildings. It uses the Israeli Breezecom radios that allow the communication of data between the buildings that subscribe the company's wireless network.

According to André Cunha, from Alldix and DirectNet, the option for the Israeli technology was made considering the characteristics of each of the companies. In the case of Alldix, the Septier systems do not have competitors in the market and provide innovative solutions that allow to monitor and control the calls. As regards DirectNet, the Breezecom products offer excellent performance and a competitive price in the segment of radio category that use the frequency hopping technology, which was developed for military use.

ENDEREÇOS ÚTEIS EM ISRAEL / Useful addresses in Israel

ADMINISTRAÇÃO DE COMÉRCIO EXTERIOR

*Foreign Trade Administration
30 Agron Street - 94190 Jerusalém 91002
Tel: (972 2) 622.0290
Fax: (972 2) 624.3005, 624.005*

DEPARTAMENTO DE CIÊNCIA E TECNOLOGIA

*The Office of the Chief Scientist
4 Mevo Hamatmid Street Jerusalém 91021
Tel: (972 2) 622.0587 Fax: (972 2) 624.8159*

MINISTÉRIO DE TURISMO

*Ministry of Tourism
24 King George St. Jerusalem 94262
Tel: (972 2) 675.4904
www.tourism.gov.il*

INSTITUTO DE EXPORTAÇÃO DE ISRAEL

*Israel Export Institute
Industry House
29 Ha'Mered St. Tel-Aviv 68125
Tel: (972 3) 514.2830 Fax: (972 3) 514.2902
www.export.gov.il*

ASSOCIAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DE ISRAEL

*Manufacturers' c Association
Industry House
29 Ha'Mered St. Tel-Aviv 68125
Tel: (972 3) 519.8787 Fax: (972 3) 516.2614
www.industry.org.il*

FEDERAÇÃO DAS CÂMARAS BINACIONAIS DE COMÉRCIO DE ISRAEL
Israel Federation of Bi-National Chambers of Commerce
P.O.B 50196 Tel-Aviv 61501
Tel: (972 3) 517.7737 Fax: (972 3) 517.7738
www.bncc.org e-mail: info@bncc.org

FEDERAÇÃO DAS CÂMARAS DE COMÉRCIO DE ISRAEL

*Federation of Israel Chamber of Commerce
84 Ha'Hashmonaim St. Tel-Aviv Yafa POB 612
Tel: (972 3) 563.1010 Fax: (972 3) 561.2614
www.chamber.org.il*

MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA E COMÉRCIO

*Ministry of Industry & Trade
Palace Building
30, Agron St. POB 299 Jerusalem 94190
Tel: (972 2) 622.0220 Fax: (972 2) 624.5110
http://www.tamas.gov.il*

MINISTÉRIO DE INDÚSTRIA E COMÉRCIO E CENTRO PARA PROMOÇÃO DE NEGÓCIOS

*Ministry of Industry & Trade Center for Business Promotion
6 Hamarpeh Street, 3^o floor room 14
Har Hatzovim Jerusalém 91450
Tel: (972 2) 586.1707
Fax: (972 2) 586.2144*

BANCO DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL DE ISRAEL

*Industry Development Bank of Israel Ltd.
2 Dafna Street, POB 33580 Tel-Aviv 61334
Tel: (972 3) 697.2727 Fax: (972 3) 697.2897*

EMBAIXADA DO BRASIL

*Embassy of Brazil
2 Kaplan Street, Tel-Aviv 64734
Tel: (972 3) 691.9292 Fax: (972 3) 691.6060
embrisra@netvision.net.il*

CÂMARA ISRAEL-BRASIL

*DE COMÉRCIO E INDÚSTRIA
Israel-Brazil Chamber of Commerce and Industry
32 Ben Yehuda St. Beit EL-AL Office 1103 Tel-Aviv
Tel/fax: (972 3) 629.6048 bcommerc@012.net.il*

CENTRO DE PROMOÇÃO DE INVESTIMENTOS

*Investment Promotion Center
30 Agron Street, Jerusalem 94190
Tel: (972 2) 622.0661/2 Fax: (972 2) 622.2412
www.moit.gov.il*

ASSOCIAÇÃO DE INDÚSTRIAS DE KIBUTZ

*The Kibbutz Industries Association
8 Shaul Ha'Melech Blvd. POB 40012
Tel-Aviv 61400
Tel: (972 3) 695.5413 Fax: (972 3) 695.1464*

CÂMARAS DE COMÉRCIO

*E INDÚSTRIA – JERUSALÉM
Chambers of Commerce & Industry – Jerusalem
10 Hillel St. Jerusalem 94581
Tel: (972 2) 625.4333 Fax: (972 2) 625.4335*

ENDEREÇOS ÚTEIS NO BRASIL / Useful addresses in Brazil

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR

*Ministry of Development Industry and Foreign Trade
www.mdic.gov.br
e-mail: webmaster@mdic.gov.br*

SECEX - Secretaria de Comércio Exterior

*Secretary of Foreign Trade
Esplanada dos Ministérios, Bloco J, 8^o and.
70053.900 - Tel: (55 61) 329.7000 Brasília-DF*

DECEX - Departamento de Operações de Comércio Exterior

*Department of Foreign Trade
Praça Pio X, 54 - 20091.040 Rio de Janeiro-RJ
Tel: (55 21) 3849.1305/1180
www.mdic.gov.br/comext/sececx/decex
e-mail: decex.conor@desenvolvimento.gov.br*

BNDES

*National Bank of Economic and Social Development
Av. Rep. do Chile, 100 19^o andar
20031.917, Rio de Janeiro-RJ
Tel: (55 21) 2277.7001/2 3088.7001
Fax: (55 21) 2533.1665 www.bnDES.gov.br*

BACEN - Banco Central do Brasil

*Central Bank of Brazil
Av. Paulista, 1.804 01310.922 São Paulo-SP
Tel: (55 11) 252.1122 0800 99.2345
www.bcb.gov.br*

MINISTÉRIO DA FAZENDA

*Ministry of the Treasury
Av. Prestes Maia, 733 São Paulo-SP
www.fazenda.gov.br
e-mail: fazenda@fazenda.gov.br*

APEX/SEBRAE Agência de Promoção de Exportações do Sebrae

*Apex/Sebrae
SBN Quadra 1, Bl. B, 10^o and. Ed. CNC
70041.902, Brasília-DF
Tel: (55 61) 426.0202 Fax: (55 61) 426.0222
www.apexbrasil.com.br
e-mail: apex@apexbrasil.com.br*

Banco do Brasil

*Bank of Brazil
Av. Paulista, 2.163 São Paulo-SP
Tel: (55 11) 3281.9233/9444 www.bb.com.br*

EMBAIXADA DE ISRAEL

*Israeli Embassy
SES - Av. das Nações Sul Qd. 809 Lote 38*

70424.900, Brasília-DF

*Tel: (55 61) 244.7675 Fax: (55 61) 244.6129
www.israel.org.br
e-mail: emb.israel@terra.com.br*

CONSULADO GERAL DE ISRAEL EM SÃO PAULO

*General Consulate of Israel in São Paulo
Av. Brigadeiro Faria Lima, 1713 13^o andar
01452.001, São Paulo-SP
Tel: (55 11) 3815.57788 Fax: (55 11) 3815.7293
www.israel.org.il
e-mail: saopaulo@israel.org*

CONSULADO GERAL DE ISRAEL EM SP

*Departamento Econômico
General Consulate in SP/Economic Department
Tel: (55 11) 3032.3512 Fax: (55 11) 3032.9233
e-mail: brazil@moit.gov.br*

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,
9^o and. - Cj. 905, 01452.001
Tel: (55 11) 3815.5281/3814-7053
Fax: (55 11) 3814.1322
www.cambici.com.br
email: cambici@cambici.com.br*

CÂMARA BRASIL-ISRAEL DE COMÉRCIO, INDÚSTRIA, TURISMO E CULTURA DO CEARÁ

*Brazil-Israel Chamber of Commerce, Industry, Tourism and Culture, Ceará
Av. Des. Moreira, 1701 Sl. 906
60170.001, Fortaleza-CE
Tel: (55 85) 244.4846
e-mail: camarabi@matrix.com.br*

CÂMARA BRASIL-ISRAEL DE COMÉRCIO E INDÚSTRIA DO RIO DE JANEIRO

*Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry, Rio de Janeiro
Av. Nossa Sra. de Copacabana, 500
Sl. 511, 22020.000
Tel: (55 21) 2548.0422
e-mail: niskier@alternex.com.br*



EMPRESAS ISRAELENSES REPRESENTADAS NO BRASIL

AGRICULTURA

AGRICUR DEFENSIVOS AGRÍCOLAS LTDA.

Machteshim Agan

R. Pedroso Alvarenga, 1254 - 2º andar
04531-004 - São Paulo, SP
Tel: (11) 3706-5300 Fax: (11) 3079-7111
agricur@uol.com.br

AGROTOTAL COM. REP. IMP. E EXP. LTDA. *Ginegar*

Climatização de Estufas - Rodovia SP 107 Km 30,5
13825.000 - Fazenda da Amélia-SP
Tel: (19) 3802.2110 Fax: (19) 3937.2358
agrototal@uol.com.br

AQUANOR TECNOLOGIA DE IRRIGAÇÃO LTDA. *Bermad Control/Ein-Dor/Tavlit Plastic Ltd.*

Av. Recife, 2300 - Ibura - 51190-730 - Recife-PE
Tel: (81) 3471.5700 Fax: (81) 3471.4560
www.aquanor.com.br mz@ aquanor.com.br

ARAD DO BRASIL

Arad/Agricultura/Hidrômetros

Tel: (79) 522.4677
www.aradbrasil.com.br arad@aradbrasil.com.br

BERMAD BRASIL

Bermad Control Valves / Irrigação

R. Maestro Carlos Cruz, 74 - Butantã
05585.020 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3727.1972 Fax: (11) 3722.4022
www.bermad.com.br bermad@bermad.com.br

BERNARDO MILGROM

Plassim/Ornit/Irrigação

R. Hungria, 844 - 9º andar - 01455.000 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3031.3994 Fax: (11) 3814.4865
www.orbrasil.com.br orbrasil@orbrasil.com.br

ELECTRO PLASTIC AS

Ginegar Telas / malhas de sombreamento

R. Laguna, 457 - 04728.900 - São Paulo-SP
Tel: (11) 5644.2010 Fax: (11) 5641.1242

ETAENGE ENGENHARIA E COMÉRCIO LTDA.

Filtration Ltd., Filtros Industriais

R. Visconde de Inahuma, 58 - Cj. 1402
20091.000 - Rio de Janeiro-RJ
Tel: (21) 2253.9488 Fax: (21) 2498.5085
rmski@terra.com.br

HAIFA CHEMICALS LTD.

Fertilizantes

R. Batatais, 391 - 11º andar - CJ 111/113
01423-010 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3057-1239 Fax: (11) 3057-0542
www.haifabr.com.br haifabr@haifabr.com.br

IDEADECO TECN. AGR. IND. ALIMENTÍCIA

A.P.T. Aquaculture Prod. and Technology

Agricultura/Aquacultura
Av. Higienópolis 147 Cj. 10E - 01238.001 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3256.9662 Fax: (11) 3256.9662
www.ggtweb.com ideadeco@ dialdata.com.br

IRRIGOTEC IRRIG. POR GOTEJAMENTO

Queen Gil International/Ein-Tal

Rua Marco Giannini, 375 - 05550.000 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3782.4682 Fax: (11) 3782.4674
www.irrigotec.com.br irrigotec@irrigotec.com.br

ISRATEC BAHIA IRRIGAÇÃO LTDA.

Plastro Tecnologia de Irrigação

Av. Manoel Novais 1010
47600.000 - Bom Jesus da Lapa, BA
Tel/Fax: (77) 481.4263 isratec@poly.net.ci

ISRATEC CEARÁ IRRIGAÇÃO LTDA.

Plastro/Amiad/Bermad Tecnologia de irrigação

Av. Maestro Lisboa, 1020 - Lagoa Redonda
60832.400 - Fortaleza-CE
Tel: (85) 276.5251 Fax: (85) 276.2756
isratec@fortalnet.com.br

ISRATEC MOSSORÓ IRRIGAÇÃO LTDA.

Plastro Tecnologia de Irrigação

Av. Pres. Dutra, 1595 - Alto São Manoel
59625.000 - Mossoró-RN
Tel: (84) 316.5662 Fax: (84) 316.6662
campo_irrigacao@uol.com.br

ISRATEC TERESINA LTDA.

Plastro Tecnologia de Irrigação

R. Rui Barbosa, 1196 - Norte - 64000.090 - Teresina-PI
Tel/Fax: (86) 223.9267
isratec@triade.com.br israteceresina@ig.com.br

ISRATEC TRIÂNGULO LTDA.

Plastro

R. 36 N 901 - Sl. 2 - Progresso - 38300.000 - 1
Tel/Fax: (34) 3266.0589 hsalomao@multivisual.com.br

ISRATEC DO VALE IRRIGAÇÃO LTDA.

Plastro Sistema de Infra-estrutura e Irrigação

Av. Honorato Viana, 754 - G. Coelho
56308.000 - Petrolina-PE
Tel/Fax: (81) 3862.3345
isratec@silicons.com.br

IRRIGAPLAN COM. REPRESENTAÇÕES LTDA.

Amiad/Bermad/Dan Sprinklers

R. Bazio Vicentini, 260 Cidade Jardim - 13614.330 - Leme-SP
Tel: (19) 571.4646 Fax: (19) 554.1588
www.irrigaplan.com.br irrigaplan@irrigaplan.com.br

MONDOR LTDA.

Kav Systems

Av. Marechal Camara, 160 - Sl. 1512
20020.080 - Rio de Janeiro-RJ
Tel: (21) 2544.3601 rafag@centroin.com.br

NAAN DO BRASIL SISTEMAS DE IRRIGAÇÃO LTDA.

Naan Irrigation Systems

Eli Irrigação/Filtros Industriais

R. Jandiroba, 1526 Lote 50
41680.040 - Patamares - Salvador-BA
Tel: (71) 367.4884 Fax: (71) 367.0889
www.naan.co.il idealtrade@uol.com.br

NETAFIM BRASIL SIST. E EQUIP. DE IRRIGAÇÃO LTDA.

Netafim Irrigation Equipment/Arkal

R. Salvador Scaglioni, 135
14066.446 - Ribeirão Preto-SP
Tel: (16) 601.8000 Fax: (16) 601.8026
www.netafim.com.br netafim@netafim.com.br

PIVOT EQUIP. AGRÍCOLAS E IRRIGAÇÃO LTDA.

Naan Sistemas de Gotejamento

Av. Castelo Branco 3646 - Setor Rodoviário
74430.130 - Goiânia-GO
Tel: (62) 295.6636 Fax: (62) 295.1309
www.naan.co.il pivot@cultura.com.br

NAANDAN IRRIGAPLAN NORDESTE

Rua Saldanha Marinho, 666 - Centro
60040-280 - Fortaleza-CE
Tel: (85) 9969 6891
www.naan.co.il edhochmann@hotmail.com

PLASSON DO BRASIL LTDA.

Plasson/Avicultura

Av. Santos Dumont, 2387 - São Luiz
88803.200 - Criciúma-SC - Tel/Fax: (48) 433.2972
www.plasson.co.il plasson@plasson.com.br

POLYSACK INDÚSTRIAS LTDA.

Polysack Plastic Industries Ltd.

R. Paraná 491- Distrito Industrial III
14900.000 - Itápolis-SP
Tel: (16) 3262.1766 Fax: (16) 3262.4202
www.polysack.com.br brasol@polysack.com

RAPHAEL VALVES

Válvulas para Irrigação e Saneamento

R. Jandira, 1526 - Sl. 3
Colina BJ, Lote 50 - 41680.040 - Salvador-BA
Tel: (71) 367.0889 Fax: (71) 367.0889
guy@valvulas.com.br

ROTEM DO BRASIL LTDA.

Anfert Neger Rotem Dead Sea Works

Materia Prima para Fertilizantes
Av. Brig. Faria Lima 1903 - Cj.122
01452.001 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3816.0017 Fax: (11) 3816.5250
www.rotm.com.br rdib@rotembrasil.com.br

SAKATA SEAD SUDAMERICA LTDA.

Hazera Ltd. Sementes

Av. Dr. Plínio Salgado 4370 - Jd. Uberaba
12900.000 - Bragança Paulista-SP
Tel: (11) 4034.8800 Fax: (11) 4034.8844
www.sakata.com.br roberto.oki@sakata.com.br

ALIMENTOS

BRAZSUL REPRES. COM. S/C LTDA.

Ardom Dates/Cham Foods/Gilboa

Av. Vereador José Diniz, 1008 - 04604.001 - São Paulo-SP
Tel: (11) 554.4969 Fax: (11) 5686.4832
www.brazsul.com.br brazsul@uol.com.br

KARIS IMPORTS

Matzot Yehuda/Efrat/Agrimir/Menorah

R. Matteo Fonte, 259 - 05038.160 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3611.4209 Fax: (11) 3611.5915
karisimport@uol.com.br

AR CONDICIONADO

AMBIENT AIR

Electra Ar Condicionado

A. Cel. Olímpio da Silveira, 447 - 01150.010 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3826.9177 Fax: (11) 3826.9080
www.ambientair.com.br ambient@retpoint.com.br

EPEX INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PLÁSTICOS LTDA.

Anavid Insulation Estufa para Ar Condicionado

R. Pomerode, 1999 - 89065.301 - Santa Catarina-SC
Tel: (47) 334.3100 Fax: (47) 334.3110
epex@terra.com.br

BANCÁRIO

HAPOALIM SERV. E REPRESENTAÇÕES Bank Hapoalim BM

R. Sengipe, 475 - Cj. 501 - 01243.912 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3661.7811 Fax: (11) 3661.8083
Ed. Torre Rio Sul, Cj. 2304 - Rio de Janeiro-RJ
Tel: (21) 295.6497/541.7444
www.bankhapoalim.co.il alexhapo@terra.com.br

ISRAEL DISCOUNT BANK

Escrítorio do Representante

R. Helena, 260 - 10º andar - 04552.050 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3044.1644 Fax: (11) 3044.0245
www.discountbank.net

LEUMI REPRES. E SERVIÇOS LTDA.

Bank Leumi Le-Israel B.M.

Av. Brig. Faria Lima, 2179 - 8º andar
01452-000 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3812.2494
www.leumi.co.il blrsp@uol.com.br

COSMÉTICA

AHAVA DO BRASIL

Ahava Cosméticos do Mar Morto

Rua Veiga Filho, 350, 8º andar - Cj. 808 - São Paulo-SP
Tel: (11) 5096.6911
www.ahava.com/brazil.htm mayumin@mail.com

BEAUTY MINERAL IMP. E EXP. LTDA. Blueline Cosmetic Ltd.

R. Jarinú, 403 - Tatuapé - 03306.000 - São Paulo-SP
Tel/Fax: (11) 6191.7205
www.beautymineral.com.br info@beautymineral.com.br

COMERCIAL MTWI PROD. E SERV. LTDA.

Eumenis Ltd. Equiptos. p/ Medicina Estética

R. Prof. Santiago Dantas, 192 - 05690.010 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3758.9888 Fax: (11) 3758.0171
www.mtibrasil.com.br maurow@mtibrasil.com.br

EDUCAÇÃO

BRASIL OVERSEAS/LEMADA

Brinquedos e Jogos Educativos

Av. José César de Oliveira, 181 - 6º - Cj. 602
0531.700 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3835.9399 Fax: (11) 3831.5385

BRASTOYS IMP. E EXP. LTDA.

Plasgad Plastic Products/Tiny Love

Brinquedos
R. Newton Prado, 533 - 01127.000 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3361.3744 Fax: (11) 3224.0311
brastoys@uol.com.br

EDITORIA E LIVRARIA SÉFER

Books 4 You/lst. Music

Livros, CDs, Jogos Educ., Artigos Judaicos
Al. Barros, 893 - 01232.001 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3826.1366 Fax: (11) 3826.4508
www.sefer.com.br sefer@sefer.com.br

POSITIVO INFORMÁTICA LTDA.

Confy/Degen/Eduolian/Edusoft Ltd./Wizcom

Softwares Educacionais
Av. Senador Accioly Filho, 1021
81310.000 - Curitiba-PR
Tel: (41) 316.7700 Fax: (41) 316.7704
www.positivodireto.com.br diretoria.info@positivo.com.br

PROBIT TREI TEC

TREIN. E TEC. COMERCIAL LTDA.

Eshed Robotec

Robótica para educação
R. Barão do Triunfo, 520 Cj. 32
04602.002 São Paulo-SP Tel/Fax: (11) 5561.1636
www.probit.com.br probit@probit.com.br

ENGENHARIA

JP ENGENHARIA LTDA.

Tahal Consultoria de Engenharia

R. Verbo Divino, 1061 - 04719.002 - São Paulo-SP
Tel: (11) 5180.9000 Fax: (11) 5181.2804
www.jpbrasil.com.br jpeng@jpbrasil.com.br

EQUIPAMENTOS MÉDICOS

CARD GUARD SOUTH AMERICA LTDA.

Card Guard Scientific Survival Ltd.

Rua Helena, 170 - Cj. 141
04552-050 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3047.3080/Fax: (11) 3816.4643
www.cardguard.com cardguard@uol.com.br

COMERCIAL MTWI PROD. E SERV. LTDA.

Lumenis Ltd./Sunlight

Equipamentos para Medicina Estética
R. Prof. Santiago Dantas, 192
05690.010 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3758.9888 Fax: (11) 3758.0171
www.mtibrasil.com.br maurow@mtibrasil.com.br

CROMÁTICA

Qfir/Equipamentos Médicos e Óticos

Pça. Oswaldo Cruz, 124 - Cj. 84 - 04004.070 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3284.6164 Fax: (11) 287.2667
cromatica@terra.com.br

DIREX DO BRASIL LTDA.

Direx Syst. Mw. Ltd.

Equipamentos Médicos de Alta Tecnologia
Rua Tutoia, 52 - 04007.000 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3889.0026 Fax: (11) 3884.9437
www.direxdobrasil.com.br direx@direxdobrasil.com.br

HEIMAN COM. IMP. & EXP. LTDA.

MDT Equip. Médicos e Odontológicos

R. Dr. Fausto Ribeiro de Carvalho, 271
09632.030 - S.B. do Campo-SP
Tel: (11) 4368.0188 Fax: (11) 4368.6102
heiman.com@u-netsys.com.br

KEREN COMÉRCIO INTERNACIONAL

Aerotel Medical Systems

Equipamentos de Telemedicina
R. Marechal Bittencourt, 100
01432.020 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3051.4118 Fax: (11) 3885.0477
us-carephone@uol.com.br

LABORATÓRIOS BIOSINTÉTICA LTDA.

Teva Farmacêutica

Av. das Nações Unidas, 22.428 - 3º andar
04571.400 - São Paulo-SP
Tel: (11) 5546.6822 Fax: (11) 5546.6800
www.biosintetica.com.br visconde@biosintetica.com.br

MEDISPEC DO BRASIL/BETA

TRADE COM. EXTERIOR

Medispec Ltd.

Eq. Urologia, Ginecologia e Ortopedia
Alameda Itália, 1098 - Cj. 12
01421.001 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3064.2443 Fax: (11) 3063.0691
www.medispec.com medibrasil@uol.com.br

NORDIC BIOTECH

COM. IMP. EXP. PROD. ODONTOLÓGICOS

Deldent Ltd.

Av. Rebouças, 3443 - 05401.400 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3034.1638 Fax: (11) 3034.6365
www.apcd.org.br/nordic.htm nordic@apcd.prg.br

ORGENICS DO BRASIL LTDA.

Organics Ltd. Testes para Diagnósticos

Alameda dos Ubaitás, 257 - 04070.030 - São Paulo-SP
Tel: (11) 5589.4622 Fax: (11) 5581.3279
www.orgenics.com organics@uol.com.br

POLY IND. ÓTICA LTDA.

Eyal/Shamir Equip. Médicos e Óticos

Rua Benjamin Constant, 17- 1º andar
01005.000 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3105.8949 Fax: (11) 3105.4335
www.interlentes.com.br interlentes@interlentes.com.br

SISMED AD COM. E ASSIST. TÉCNICA LTDA.

Tuttmauer Esterilizadores

Rua Antônio Guganis, 62 - Santana
02044.110 - São Paulo-SP
Tel: (11) 6959.0025 Fax: (11) 6959.2793
sismedad@sismedad.com.br

STARFIT IMP. EXPORT. E CONS. LTDA.

Stepac L.A. Equip. Médicos/Odontológicos

Av. Angélica, 1814 - Cj. 506
01228.200 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3661.7455 Fax: (11) 3663.0026
starfit@starfit.com

SYNCHRONET CONS. E REP. LTDA.

Ortek Ltda. Visão noturna

Rua Siqueira Campos, 43 - Gr. II 1136
22031.070 - Rio de Janeiro-RJ
Tel: (21) 2255.0507 Fax: (21) 2235.1239

TELEVIDA CENTRO ESPECIALIZADO TELEDIAGNÓSTICO LTDA.

Aerotek Ltd. Telemédicina

R. Tácito de Almeida, 119 - 01251.900 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3872.0666 Fax: (11) 3872.1699
www.televida.com.br televida@telecardio.com.br

WORLD VISION OPHTHALMIC

Eyal/Shamir Lentes e Acessórios

Rua Nova Barão Alta, Lj. 60 - 01042.010 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3259.5809 Fax: (11) 3259.7112
worldvisionlc@yahoo.com.br

ZENIMPORT

Galilee Herbal Remedies

Herbamed Ltd./Lipogen Ltd.
Biotecnologia e Prod. Naturais
R. Dom Geraldo, 35 - Cj. 202
20090.030 - Rio de Janeiro-RJ
Tel: (21) 2518.2634 Fax: (21) 2518.2370
www.zenimport.com.br zenimport@openlink.com.br

FERRAMENTAS

ALDOR EXP. COM. PEÇAS LTDA.

Ratek Mag. e Ferramentas de Corte

Av. Thomas Edson, 321 - 01140.000 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3612-1184 Tel/fax (11) 3612-1147
www.aldorexport.com.br aldorexp@terra.com.br

ALPHAPRINT COM. DE EXP. E IMP. LTDA

Sciter Corporation Ltd. Equipos de pré-impresão

Av. Pedroso de Moraes 131 - 05420.003 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3816.4747 Fax: (11) 3097.8765
www.alphaprint.com.br vendas@alphaprint.com.br

ISCAR DO BRASIL

Iscar Maquinaria e Ferramentas

Rua Bela Vista, 77 - 09715.030 - S. B. do Campo-SP
Tel: (11) 4123.3200 Fax: (11) 4123.1009
www.iscarbrasileiro.com.br eran@iscarbrasileiro.com.br

KETER COML. IMP. LTDA.

Noga/Strauss Máq. e Ferramentas para desbasto

Rua Visconde de Parába, 335
03045-000 - São Paulo-SP
Fone: (11) 3491-0088 Fax: (11) 3491-0099
www.keter.com.br info@keter.com.br

ORISOL DO BRASIL

Orisol Maquinaria e Ferramentas para Calçados

Rua Araxá, 750 - 93334.000 - Novo Hamburgo-RS
Tel: (51) 594.3170 Fax: (51) 7833.7058
www.orisol.co.il orisolbrasileiro@ibm.net

EMPRESAS

PETERSEN MATEX IMP. E EXP. LTDA.

PML Petersen Matex

Automação (controle de qualidade)
Rua Domingos Afonso, 460 - 2º andar
03161.090 - São Paulo-SP
Tel: (11) 6100.1900 Fax: (11) 6918.4111
www.pml.com.br pml@pml.com.br

INFORMÁTICA

ALADDIN BRASIL

Aladdin

Av. das Américas 500 - Bl. 21
Cob. 323 - 22.640-100 - Rio de Janeiro-RJ
Fone: (21) 3982-2121 Fax: (21) 3982-2120
www.aladdin.com.br comercial@aladdin.com.br

ALVARION DO BRASIL LTDA.

Alvarion Ltd.

Av. Brig. Faria Lima, 1685 - 1º andar
Sl 1C - São Paulo-SP
Tel: (11) 3815.6225 Fax: (11) 3813.0467
www.alvarion.com ginaldo_pereira@uol.com.br

BIBNET BIBLIOTECAS DIGITAIS LTDA., BRASIL

Ex Libris

R. Vieira de Moraes 420 - Cj 64
04617.000 - São Paulo-SP
Tel.: (11) 5093.0168 Fax: (11) 5093.3710
marcelo@aleph-exlibris.com.br

COPUGRAF TEC. E SISTEMAS LTDA.

Tadiran

Softwares para Segurança de Dados
Av. Paulista, 2421 - 10º andar
01311.300 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3347.3347 Fax: (11) 3347.3143
www.copugraf.com.br info@copugraf.com.br

DAKOL INSTRUMENTOS E SISTEMAS LTDA.

Unitronics

Rua General Jardim, 703/41
01223-011 - São Paulo-SP
Tel/Fax: (11) 3231.4544
www.dakol.com.br info@dakol.com.br

DEXTRON CONSULTORIA

EMPRESARIAL S/C LTDA.

Mentergy

Av. Dr. Cardoso de Mello, 1955 - 5º
04548.005 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3845.5069 Fax: (11) 3849.8740
dextron@dextron.com.br

DYNACOM GROUP HOLDING

Gamasonic Telefonia, Luzes de Emergência

Rua François Coty, 124
01524.030 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3346.9200
www.dynacom.com.br jerry@dynacom.com.br

ITP DO BRASIL

ITP Softwares Educativos

Rua do Rocio, 423 - Cj. 1304
4552.000 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3845.7239 Fax: (11) 3845.5368
www.itpsoft.com itp@iconet.com.br

LAJ SEGURANÇA ELETRÔNICA

Buzz/Oz-Vision Software e Hardware

R. Dona Inácia Uchoa, 209
01410.020 - São Paulo-SP
Tel: (11) 5575.2006 Fax: (11) 5575.0603
www.lajseguranca.com.br info@lajseguranca.com.br

LEADCOMM

Precise Software Solutions

Rua Fernandes Moreira, 1166 - 5º. andar
Chácara Sto. Antônio
04716-003 - São Paulo-SP
Tel: (11) 5181.0288 Fax: (11) 5181.0299
cesar@leadcomm.com.br

MERCURY INTERACTIVE BRASIL LTDA.

Av. Nações Unidas, 12.995 - 10º
Edif. Plaza Centenário - 04578-000 - São Paulo-SP
Tel: (11) 55 03 65 31 Fax: (11) 55 03 66 31
info-br@merc-int.com

P H ENTERPRISE LTDA.

Gamatronic No-brake/Estabilizadores

Rua Teodoro Sampaio, 744/81 - 05406.050 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3062.4022 Fax: (11) 3064.3092
peled@osite.com.br

PROBIT TREI TEC

TREINAMENTO E TEC. COMERCIAL LTDA

Eshed Robotec Robótica para Educação
R. Barão do Triunfo, 520 - Cj. 32
04602.002 - São Paulo-SP
Tel: (11) 5561.1636 Fax: (11) 5561.1636
www.probit.com.br finatele@probit.com.br

REPULLO & ASSOCIADOS CONSULTORIA

Magic Software Enterprise Ltd.

Desenvolvimento de sistemas
R. Machado Bittencourt, 361 - 5º andar
04044.000 - São Paulo-SP
Tel: (11) 5085.5818 Fax: (11) 5083.7828
www.repullo.com.br comercial@repullo.com.br

REPRESENTAÇÕES JCR LTDA.

Intellitek - Eshed Robotec Lab. de Robótica
R. Hoffman, 599 - 90220.170 - Porto Alegre-RS
Tel: (51) 222.7534 Fax: (51) 3466795 jcr.rs@terra.com.br

SAGY CONSULTORIA FINANCEIRA LTDA.

Sagy International Audit. em Contratos Bancários
Av. Dr. Cardoso de Melo, 1340 - 8º andar
04548.004 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3044.0284 Fax: (11) 3044.0285
www.sagyinti.com.br sagy@sagyinti.com.br

SAPIENS DO BRASIL

Sapiens Informática

Rua Baniás, 294 - 05460.010 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3812.2766 Fax: (11) 3814.7275
www.ascalainfo.com.br udi@ascalainfo.com.br

SECLINE DATA SECURITY SOLUTIONS

Datasec

Al. Ministro Rocha Azevedo, 456 - Cj. 1202
01410-000 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3088 8100 Fax: (11) 3088 8040
www.secline.com.br info@secline.com.br

SOFT BRASIL AUTOMAÇÃO LTDA.

Emation Automação Industrial

Av. Dr. Cardoso de Melo, 1666 - 8. andar
04548.005 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3845.5577 Fax: (11) 3044.2001
www.softbrasil.com.br softbrasil@softbrasil.com.br

SYCAD SYSTEMS INFORMATIC

Cimatron Ltd. Automação Industrial

Rua Antônio de Godoy, 88, 14º andar
01034.000 - São Paulo-SP
Tel: (11) 222.3033 Fax: (11) 222.3239
www.sycad.com.br marcosyan@sycad.com.br

TRUE ACCESS

Algorithmic Research

SCN Quadra 05 - Bl. A - Sl. 701 - 70715-900 - Torre Sul
Ed. Centro Empresarial Brasília Shopping - Brasília-DF
Tel: (61) 328.5588 www.trueaccess.com.br scelfo@trueaccess.com.br

MOBILIÁRIO

FORMA S/A MÓVEIS E OBJETOS DE ARTE

Finish Kod Industries

Móveis para escritórios
Av. Cidade Jardim, 924 - 01454.000 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3816.7233 Fax: (11) 3815.5492
www.forma.com.br forma@forma.com.br

PLÁSTICOS

ARQUIVOS ATIVOS DO BRASIL

Huliot Plásticos Industriais

Equipamentos para escritórios
Rua Turiassú, 2101 - 05005.001 - São Paulo-SP
Tel/Fax: (11) 3871.2961
www.archivosactivos.com.br huliot@arqativos.com.br

EPEX INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PLÁSTICOS LTDA.

Anavid Insulation

Estufas térmicas p/ ar condicionado
Rua Pomerode, 1999 - 89065.301 - Blumenau-SC
Tel: (47) 334.3100 Fax: (47) 334.3110 epex.zaz.com.br

KAUANA COM. IMP. EXP. LTDA.

Dafna Industries Botas p/ Equitação PVC

Caixa Postal, 555 - 13270.970 - Valinhos-SP
Tel: (19) 3881.2947 Fax: (19) 3881.1518
kauana.mpc.com.br

PLÁSTICOS GUARULHOS LTDA.

Golan Plastic / Modgal Glil-Yam

Torreiras plásticas - Av. Carlos Ferreira Endres, 444/454
Vila Endres - Guarulhos-SP
Tel: (11) 6421-3177 Fax: (11) 6421-7069
www.pxdobrasil.com.br comercial@pxdobrasil.com.br

POLIERG

Plassim Fittings

R. Auriverde, 1455 - VI.Carioca - 04222.002 - São Paulo-SP
Tel/Fax: (11) 6914.0804
www.polierg.com.br comercial@polierg.com.br

ZAG LATINO-AMÉRICA

Atmor/Lego/Zag Embalagens Plásticas

Rua Manduri 344 - J. Paulista - 01457.020 - São Paulo-SP
Tel: (11) 6198.1631 Fax: (11) 3816.7870
www.zag.com.br zag@uol.com.br

QUÍMICOS

DACKEL QUÍMICA LTDA.

Electroquimicals Industries/Gadiv

Av. Cotovia, 165 - 2º andar, Cj. 25
04517.000 - São Paulo-SP
Tel: (11) 5093.7105 Fax: (11) 5561.1035
dackel@uol.com.br

FRUTAROM DO BRASIL LTDA.

Frutaram

Av. Brig. Faria Lima, 1713 - Cj. 44
01451.001 - São Paulo-SP
Tel: 11 3816.3883 Fax: 11 3816.3887
www.frutarom.com samerica@frutarom.com

SEGURANÇA

AMINUT PLANEJAMENTO ASSESSORIA

SEGURANÇA LTDA.

Aminut

R. Dr. Veiga Filho, 350 - CJ 110 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3825-5834

BRASIL SUL IND. E COM.

Helopoint, IMI, Ispra, ITL, Meprolight

Equipamentos e Sistemas de Segurança
R. Otávio Carneiro, 143 - Sl. 910 - Icaraí
24230.190 - Niterói-RJ

Tel: (21) 2610.4100 Fax: (21) 2610.4049 bs@urbi.com.br

FORTECH CONS. E MKT. REPRES. LTDA.

Tadiran Systems

R. Pedroso Alvarenga, 1208 - 4º andar
04531.004 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3167-5633 Fax: (11) 3079-2034
mungar@diadata.com.br



ICTS GLOBAL SECURITY LTD.

R. Sacadura Cabral, 102 - Gr. 2
20081.260 - Rio de Janeiro-RJ
Tel: (21) 283.1094 Fax: (21) 283.2191
icts1@nutecnet.com.br

LOGÍSTICA CONSULTORIA LTDA.

Elbit Systems/Tadiran Systems
Praia de Botafogo, 228/1102 - 22359.900 - Rio de Janeiro-RJ
Tel: (21) 2551.2049 Fax: (21) 2551.3343

MUL-T-LOCK DO BRASIL

Mul-T-Lock Trava de Segurança para Carros
Av. Lourenço Belloli, 350 - 06268.110 - Osasco-SP
Tel: (11) 3686.5944 Fax: (11) 3686.5864
www.multlock.com.br multlock@netpoint.com.br

MULTISAFE

Electronic Line/Nir Tal

Sistema de Seg. e Rastreamento de Veículos
R. Turiassú, 127 - Cj. 131 - 05005.001 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3664.7660 Fax: (11) 3664.7814
www.multisafe.com.br info@multisafe.com.br

MKR TECNOLOGIA E SER. IND. E COM. LTDA.

Noga Lite Ltd./Oril/Sist. de Visão Noturna
Al. Franca, 267 - Cj. 22 - 01422.000 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3263.0244 Fax: (11) 283.4651
www.mkr.com.br meiches@mkr.com.br

SAEF EQUIP. E FERRAMENTAS LTDA.

Superlock Shiryonit Hoses Portas Almadaço
R. Francisco Dias Velho, 332 - 04581.000 - São Paulo-SP
Tel: (11) 5542.2311 Fax: (11) 542.2929
www.saeaf.com.br saef@ig.com.br

SYNCHRONET CONSULTORIA E REPRESENTAÇÕES LTDA.

Aeromaos Painéis para Aeronaves
R. Siqueira Campos, 43 - Sl. 1136
22031.070 - Rio de Janeiro-SP
Tel: (21) 2255.0507 Fax: (21) 2235.1239
synchro@uninet.com.br

TELEATLANTIC COM. E MONITORIA DE ALARMES LTDA.

Eletronic Line Segurança/Prod. Eletr. p/ Segurança
R. Paes de Araújo, 29 - 04531.940 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3168.7488 Fax: (11) 3168.7577
www.teleatlantic.com.br telesat@teleatlantic.com.br

TELERAN

Ituran Segurança

R. Cenno Svirighi, 170 - 4º andar - Ed. I - 05036.010
Tel: (11) 3613.2399 Fax: (11) 3613.2366
www.ituran.com.br ituran@ituran.com.br

US CAREPHONNE

Trustech Ltda. Detetor de Mentira Computador

R. Marechal Bittencourt, 100 - 01432.020 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3051.4118 Fax: (11) 3895.0477 us-carephonne@uol.com.br

WEINFELD MOSHE

Lite Alfa Cursos de Segurança

R. Caropá, 512 - 05447.000 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3031.0372 Fax: (11) 3812.3375

TELECOMUNICAÇÕES

AMDOCS LTD.

R. Bandeira Paulista, 702 - 8º andar
04532.002 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3040.4700 Fax: (11) 3842.1436
www.amdocs.com amirr@amdocs.com

BELMERIX

C. Mer Industries

R. Fidêncio Ramos 100 - 7º andar
04551.010 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3846.2026 Fax: (11) 3846.0071
www.c.mer assaf@belmerix.com

CONVERSE DO BRASIL LTDA.

Converse Network Systems

Av. Brig. Faria Lima, 1309 - 1º andar
01451.000 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3039.7373 Fax: (11) 3039.7333
www.converse.com.info@converse.com

CONSTRUTEL PROJ. E CONSTR. LTDA.

TII Telecomunicações

R. Timbiras, 2928 - 11º andar
30140.062 - Belo Horizonte-MG
Tel: (31) 3330.6122 www.construtel.com.br
ronaldomm@construtel.com.br

DATAREGIS

Lipman Electronic Eng

Terminalis de Transf. Eletrônica
R. Dom Aguirre 190 - 04671.390 - São Paulo-SP
Tel: (11) 5682-6600 Fax: (11) 5682-6633
www.dataregis.com.br dthem@dataregis.com.br

ECI TELECOM DO BRASIL LTDA.

Eci Telecom

R. Francisco Leitão, 469 - Cj.1811
05414.020 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3064.8989 Fax: (11) 3064.4393
www.ecitele.com dbertagni@ecitele.com.br

FTD COMUNICAÇÃO DE DADOS

Rad Data Comunications

R. Dr. João Pedro Peroni, 154 - 04636.010 - São Paulo-SP
Tel: (11) 5561.5031 Fax: (11) 5561.2966
www.ftdcom.com.br castilho@ftdcom.com.br

ELMA TELECOMUNICAÇÕES S.A.

Teledata ADC

R. do Livramento, 215
20221.191 - Rio de Janeiro-RJ
Tel: (21) 3849-5010
www.elmasa.com.br elma@elmasa.com.br

GILAT DO BRASIL LTDA.

Gilat Satellite Networks Ltd.

Telecom./Comunic. via satélite
Rua Lauro Muller, 116 - Sl. 1806
22290.160 - Rio de Janeiro-RJ
Tel: (21) 2543.6622 Fax: (21) 2543.3144
www.gilat.com ppinto@gilat.com.br

GILTEK BRASIL

Giltek

Av. Alfredo Egídio de Souza Aranha, 45
04726.170 - São Paulo-SP
Tel: (11) 5641.1802 Fax: (11) 5641.4140
www.giltek.com.br hdooffice@giltek.com.br

NEC DO BRASIL S.A.

GlobaLoop

Rod. Presidente Dutra, km 214 - Jd. Cumbica
07210.902 - Guarulhos - São Paulo-SP
Tel: (11) 6462-6000 Fax: (11) 6412-3261

NETRO AMÉRICA LATINA

Artuv Communication & Software Ltd.

R. Cristiano Viana, 401
05411-000 - São Paulo-SP
Tel/Fax: (11) 3086.3974
www.netro-corp.com emoran@attglobal.net

RAD DO BRASIL - WTC

Rad Data Communications

Comunicações de Dados
Avenida Irajá, 79, Cj. 92B - Moema
04082.000 - São Paulo-SP
Tel: (11) 5561.1309 Fax: (11) 5535.2879
www.radbr.com.br john_h@radbr.com.br

TRUSTER BRASIL

Nemesysco

R. Cabral, 116 - Rio Branco - 90420-120 - Porto Alegre-RS
Tel: (51) 3346.6457
www.truster.com.br mauro@truster.com.br

TRANSPORTE/TURISMO

AD VIAGENS E TURISMO

Superjet

Rua Estela, 164 - 04011.000 - São Paulo-SP
Tel: (11) 5087.3455 Fax: (11) 5087.3458
www.adturismo.com.br ad@adturismo.com.br

EL AL TRANSPORTE/AVIAÇÃO

EL AL Israel Airlines

Av. Rio Branco, 181 - Sl. 1706
20040.007 - Rio de Janeiro-RJ
Tel: (21) 2202.6948 Fax: (21) 2220.3230
www.elal.com elal.rio@elal.com.br

SHARONTUR PASSAGENS E TURISMO LTDA.

Bentzi-Brasil Agência de Viagens

Rua da Graça, 235 - 01125.001 - São Paulo-SP
Tel: (11) 223.8386 Fax: (11) 220.5036
www.sharontur.com.br sharontur@sharontur.com.br

TALLY AG. DE VIAGENS E TURISMO LTDA.

Rua Oscar Freire, 1319 - 05409-010 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3068.8688 Fax: (11) 3068.0315
www.tallytour.com.br tallytour@tallytour.com.br

ZIM DO BRASIL LTDA.

Zim Israel Navigation Co. Ltd.

Transportes/ Navegação
Av. Paulista, 509 - 16º andar - 01311.000 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3191.0830
www.zimbrasil.com.br marketing@zim.com.br

DIVERSOS

GUR FILTER

H. Nisembau Autopeças

Av. Nova Cantareira, 3531 - 02341.001 - São Paulo-SP
Tel: (11) 6952.8600 Fax: (11) 6203.7518
www.unionfilter.com.br nisemba@uol.com.br

ISRAEL GOVERNMENT COINS & MEDALS

Metais, Moedas

R. Maria Figueiredo, 85 - Cj. 65 - 04060.000 - São Paulo-SP
Tel: (11) 289.2945 Fax: (11) 289.6760

KRIPORT DO BRASIL

Kriport Int. Trading Fraldas

Al. Santos, 1398 - Cj. 102 - 01418.100 - São Paulo-SP
kriport@terra.com.br

PLASTIMON COM. & SERV.ENGENHARIA LTDA

Omen Metalicos/Circuitos de TV

Rua Vergueiro, 244 - IJ. 1 - 01504.010 - São Paulo-SP
Tel: (11) 3341.4947 Fax: (11) 270.4194
plastimon@sti.com.br

A Notícia que vem de longe nunca esteve tão perto...

Leia o informativo mensal que traz tudo
sobre o comércio entre as duas nações

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

INTERCÂMBIO

*Uma publicação da Câmara Brasil-Israel
de Comércio e Indústria*

A Tradição e Segurança do Multi Commercial Bank agora no Brasil.

Fundos de Investimento

Assessoria Financeira

Corporate Finance



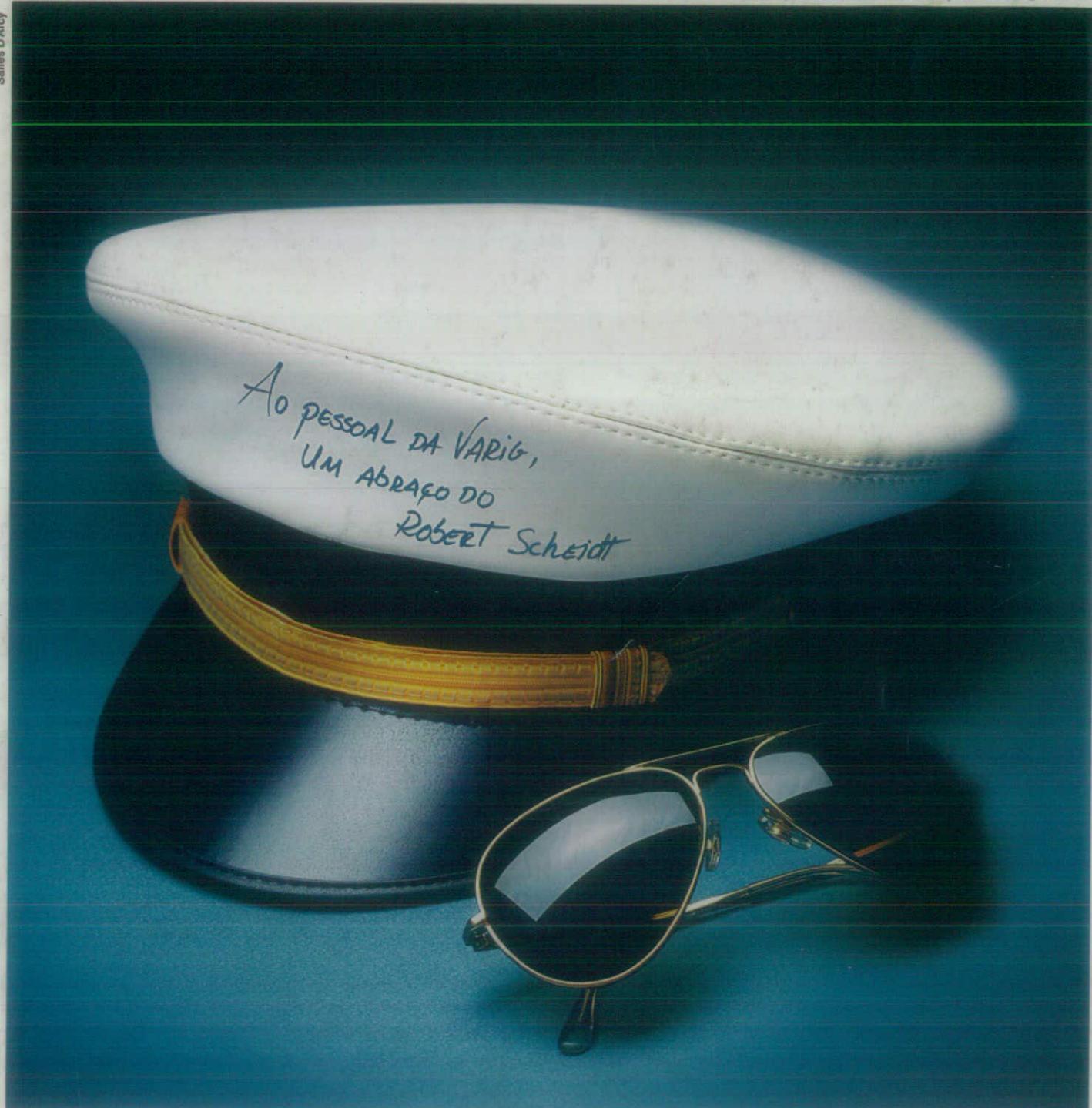
**Multi Bank
DTVM**

A Safdié Company

O histórico Prédio da Tour de l'Ile, em Genebra, sede mundial do Grupo Safdié.

Em São Paulo:

Avenida Brigadeiro Faria Lima, 2.277 - 21º andar
Fone: (55-11) 3096-1100 - Fax: (55-11) 3096-1114
e-mail: multi@multidtv.com.br



ALÉM DE PATROCINADOR, A GENTE É FÃ DO ROBERT SCHEIDT.



VARIG, investindo cada vez mais no esporte brasileiro. Desde 1998 patrocinamos o iatista hexacampeão do mundo, Robert Scheidt. E, além de atletas, também patrocinamos muitos esportes como golfe, futebol, vôlei e tênis. É a VARIG fazendo tudo para ver o esporte brasileiro cada vez mais no alto.



VARIG
Brasil

A STAR ALLIANCE MEMBER