EDIÇÃO XV / XV EDITION
Edição Português-Inglês / Portuguese-English Edition

Parcerias & Perspectivas

Brasil · Israel 2008

ISRAEL E MERCOSUL: a prática do livre comércio

ISRAEL AND MERCOSUR: Free trade underway

Câmara Brasil-Israel
de Comércio e Indústria

Há 19 anos o Bradesco mantém uma parceria com a Fundação SOS Mata Atlântica, com o objetivo de preservar e reflorestar a Mata Atlântica. Na prática, já viabilizou o plantio de 24 milhões de mudas de árvores. Uma iniciativa realizada com a renda obtida com os produtos Título de Capitalização Pé Quente Bradesco SOS Mata Atlântica e Cartão de Crédito SOS Mata Atlântica. Além disso, o Bradesco continua fazendo sua parte, sendo a primeira instituição financeira a compensar sua emissão de CO_2. Banco do Planeta é o Bradesco pensando completo.

Bradescompleto

www.bradesco.com.br

Banco do
Planeta

24 milhões de mudas em 19 anos de parceria.

A primeira instituição financeira a compensar sua emissão de CO_2.

É o Banco do Planeta na prática contra o aquecimento global.

NEOGAMA/BBH

Bradesco

Editorial

Câmara Brasil-Israel
de Comércio e Indústria

Conselho Deliberativo

Presidente - Edmundo Safdié

Vice-presidentes - Dora Silvia Cunha Bueno, Claudio Luis Lottenberg

Conselho Consultivo - Dora Silvia Cunha Bueno, Laerte Setúbal, Maílson da Nóbrega, Mário Amato, Mauro Salles, Ronald Goldberg

Conselheiros - Aleksander Mizne, Antonio Henrique Cunha Bueno, Celso Lafer, Daniel Feffer, Helio Nicoletti, Jack Leon Terpins, Lionel Zaclis, Marcos Arbaitman, Maurice Costin, Paulo Proushan, Renato Ochman

Diretoria Executiva

Presidente - Jayme Blay

Vice-presidentes - Claudio Sonder, Ezra A. Safra, Mario Adler, Mario Fleck

Secretário-Geral - Israel Grytz

Tesoureiros - Abram Berland, Daniel Jungman

Diretores - Beno Suchodolski, Fredy Moreinos, Nelson Grunebaum, Patrícia Goldberg Terpins, Patrick Piccioto, Yoav Pasternak

Brasil-Israel
Parcerias & Perspectivas

Realização - Blumberg Editora Ltda.
André Blumberg
Desirée Suslick – MTB 13603
Tania Plapler Tarandach

Colaboração - Jacques Schop, Claudio Bacal, Marcelo Rabinovitch, Marc Tawil, Glauco de Pierri

Projeto Gráfico e Produção - Smart Propaganda

Diretor de Criação - Gilberto Sato

Diretor de Arte - Gilberto Gouveia

Assistente de Arte - Juliana Hatsumi / Danilo Minorello

Revisão - Lia Ana Trzmielina

Tradução - AMK Translation Services

Impressão - Vox Editora

SUZANO

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

Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria
Rua Caçapava, 150 – 3°. andar - sala 3
CEP 01408-010 – São Paulo – SP – Brasil
Fone e Fax: (55 11) 3063.4427 - 3063.4424
cambici@cambici.org.br

Câmara Israel-Brasil de Comércio e Indústria
POB 20425 - Tel Aviv - Israel

Apoio Câmara Israel-Brasil de Comércio e Indústrias - bcommerc@012.net.il

O Acordo de Livre Comércio firmado entre Israel e o Mercosul, em dezembro de 2007, é um ponto de inflexão na história do intercâmbio internacional tanto dos quatro países membros – Argentina, Uruguai, Paraguai e Brasil – como de Israel.

Embora este acordo seja um instrumento que beneficiará economicamente tanto o Mercosul como Israel, sua assinatura representa um marco político e uma conquista da democracia, de forma especial no Brasil, pelos seus laços históricos com Israel, quando, em 1948, o estadista brasileiro Oswaldo Aranha, que presidia a Assembléia Geral das Nações Unidas, bateu o martelo decidindo a criação do Estado de Israel. Agora, 60 anos depois, o bloco sul-americano, constituído por democracias e liderado pelo Brasil, assina este acordo bilateral.

Os novos rumos da economia mundial, a importância do Brasil no contexto comercial e a nova Diretoria que assume os destinos da Camara Brasil Israel de Comércio e Indústria mostram que o mundo está em constante mutação. Inseridos no quadro da globalização, Brasil e Israel procuram novas formas de aumentar seu intercâmbio, tanto comercial como tecnológico.

O tratado nos traz novos desafios e oportunidades. Os membros da Câmara de Comércio estão preparados para estes desafios e ansiosos pelas oportunidades.

Dora Silvia Cunha Bueno
Presidente 2004 - 2008

Summary

The Free Trade Agreement executed by Israel and Mercosur in December of 2007, is a point of no return in the history of international trade for the four member countries - Argentine, Uruguay, Paraguay, and Brazil - and Israel.

Although such agreement is a tool that shall benefit economically both Mercosur and Israel, its execution represents a political milestone and a democracy victory, specially for Brazil as for the historic bonds with Israel. In 1948, the Brazilian political leader, Oswaldo Aranha, who chaired UN General Assembly, decided to create the State of Israel. Now, 60 years later, the South-American bloc comprising democratic countries and led by Brazil, signed this bilateral agreement.

The new courses of worldwide economy, relevance of Brazil in the foreign trade context and the new board appointed to set forth the Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry destiny demonstrates the world is in permanent change. Under globalization, Brazil and Israel are searching for new ways to increase their technology and business interchanges.

The agreement brings us new challenges and opportunities. The members of our Chamber are prepared for such challenges and anxious for the opportunities.

Dora Silvia Cunha Bueno
President 2004 - 2008

É um axioma, bem conhecido de todos, o fato de que boas relações comerciais entre dois países são a melhor forma de relacionamento duradouro e profícuo entre eles.

E, apesar de Brasil e Israel se relacionarem num nível muito bom, o incremento e o aprofundamento dos laços comerciais entre eles só pode provocar uma aproximação e integração ainda maior entre as duas nações.

A complementaridade das economias de Brasil e Israel é um formidável atrativo para que empresas dos dois lados se beneficiem desta situação, criando oportunidades que podem estimular o intercambio comercial.

E sabendo que tanto Brasil como Israel possuem empresas de grande destaque no cenário internacional, nas mais variadas áreas de atuação, nada mais justo do que contata-las e incentivá-las a investir em cada um dos dois países, reciprocamente.

A nova equipe que assume agora a condução da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria, com disposição e energia redobradas, vê com bons olhos a possibilidade de estabelecer metas ambiciosas para elevação do comércio entre Brasil e Israel, e vai se empenhar a fundo para lograr este objetivo!

Jayme Blay
Presidente 2008 - 2010

Summary

It is a well known axiom: good trade relations between two countries are the best way for a lasting and profitable relationship.

Although Brazil and Israel stand for very good relationship, incremental business and trade relation strengthening can only lead to even larger integration and proximity between the two countries.

The complementary feature of Brazil and Israel economies is a great appeal for companies from both countries to benefit from such situation by creating opportunities that may stimulate business interchange.

As Brazil and Israel have relevant companies in the worldwide scenario of distinct industries, why not contact and encourage them to mutually invest in each of the two countries.

The new team in charge of Brazil-Israel Chamber of Commerce & Industry has refreshed desire and energy and is willing to set forth stretching goals to increase business between Brazil and Israel and shall employ huge efforts to do so.

Jayme Blay
President 2008 - 2010

Saffire

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

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

Banco Safra

Tradição Secular de Segurança

Fale com nossos gerentes ou ligue para a Central de Atendimento Safra, de segunda à sexta, das 9 às 19 horas. Grande São Paulo: (11) 3253 4455. Demais localidades: 0800 015 1234, ou pela Internet www.safra.com.br Ouvidoria: 0800 770 1236.

Índice

Index

Panorama Brasil
Brazil Overview

10 É tempo de preços altos!
High prices time!

Panorama Israel
Israel Overview

16 Incertezas em 2008
Uncertainess in 2008

Mercosul
Mercosur

20 Mercosul e Israel assinam Acordo de Livre Comércio
Mercosur and Israel enter into Free Trade Agreement

24 Superando os obstáculos
Overcoming the obstacles

28 Intensa atuação da Fiesp
Fiesp intense role

34 Da ficção à realidade
From fiction to reality

38 Para o Uruguai, um avanço importante
For Uruguay, an important advance

42 A caminho de uma nova realidade
A new reality underway

Diplomacia
Diplomacy

47 Mensagem do embaixador do Brasil em Israel
Message of the Brazil ambassador in Israel

49 Mensagem da Embaixadora do Estado de Israel no Brasil
Message of the Israel ambassador in Brazil

51 Missão Cumprida!
The work was done!

Missões
Missions

56 Brasil marca presença em Israel
Brazil showed up in Israel

63 Um país surpreendente
An amazing country

Empresas
Companies

65 Investimentos crescentes no País
Growing investments in the country

66 GVT, uma operadora em ascensão
GVT, an ascending carrier

69 Potencial de mercado atrai Teva
Market potential attracts Teva

72 Zim, 30 anos no Brasil
Zim, 30 years in Brazil

74 Comunicação rápida e eficiente
Quick and efficient communication

77 TV Digital atrai empresas
Digital TV attracts corporations

Meio Ambiente
Environment

80 Watec 2007, show de inovações
Watec 2007, a show of inovations

84 Fundo aposta em tecnologias limpas
Fund bets in clean-tech

88 Em 2010, diesel renovável de cana-de-açúcar
Renewable diesel from sugar cane in 2010

DESTAQUES
Highlights

92 Israel aposta em carros elétricos
Israel goes for electric vehicles

96 Romãs, a commodity do amanhã
Pomegranate, tomorrow's commodity

100 Benefícios do Mar Morto
Benefits of the Dead Sea

103 Na vanguarda do mundo digital
In the vanguard of the digital world

Israel 60 anos
Israel 60 years

106 Tecnologia a serviço do mundo
Technology serving the world

111 El Al, para frente e mais alto
El Al, straight and up

114 Turistas redescobrem Israel
Tourists rediscover Israel

Parcerias
Partnership

117 Fundo Brasil-Israel financia pesquisas sobre energia
Brazil-Israel Fund finances energy researches

120 Algas ajudam no sequestro de carbono
Algaes help to collect carbon dioxide

123 Intercâmbio acadêmico
Academic interchange

Câmaras
Chambers

126 Nova diretoria Executiva
New Board of Managing Director

129 Eventos e missões na agenda
Scheduled events and missions

132 Últimas Notícias
Last News

Serviços
Services

138 Feiras no Brasil e Israel
Fairs in Brazil and Israel

140 Endereços úteis
Useful Adresses

141 Feriados
Holidays

142 Empresas israelenses no Brasil
Israeli companies in Brazil

É tempo de preços altos!

Brasil perde ritmo de crescimento de exportações e acelera nas importações

É o efeito do real valorizado que encarece o "Made in Brazil" e barateia os importados. Ainda bem que o mundo está comprador, apesar da crise norte-americana.

Em apenas um ano, o real valorizou-se 20% em relação ao dólar. Essa variação está, seguramente, entre as maiores do mundo. Quanto a isso, o economista Júlio Sérgio Gomes de Almeida, ex-secretário de Direito Econômico do Ministério da Fazenda e dirigente do Instituto para Pesquisas de Desenvolvimento Industrial (Iedi), é absolutamente enfático: "Mesmo com ganho de produtividade significativo, é impossível que a indústria absorva uma variação tão grande".

A valorização do real, em si, talvez não seja o grande problema. O Brasil está melhor, economicamente, do que há dez anos: tem reservas acima de US$ 195 bilhões, mantém as contas externas em dia, e suas empresas estão atrativas aos olhos dos investidores internacionais. Ao que tudo indica, o País alcançará o Investment Grade até o fim do ano que vem. Já em 2007, recebeu acima de US$ 33 bilhões em Investimento Direto Estrangeiro (IED). Nesse contexto, imaginar um real mais forte é até natural. Mas são a velocidade e a intensidade do processo de valorização os motivos de preocupação.

Como dizem muitos pediatras, não há crescimento sem dor. Na economia, crescer por anos seguidos e de forma consistente requer manter o equilíbrio entre oferta e procura de produtos e serviços. A energia, insumo básico para qualquer atividade produtiva, precisa existir em quantidade suficiente e chegar aos consumidores a preços razoáveis. No Brasil, há setores no limite da capacidade produtiva, empurrados, principalmente, por um mercado consumidor interno crescente. É o caso da indústria automobilística, que perdeu exportações em *quantum*, mas avança a passos largos, vendendo internamente.

Há outros que já sentem os efeitos do real sobrevalorizado, como o setor madeireiro e o de calçados, muito focados nas vendas externas. Eles andaram de lado em 2007, ano em que a economia mundial cresceu cerca de 7%.

Mesmo às voltas com a crise norte-americana do *subprime*, o mundo está comprador em quase tudo – das commodities aos manufaturados de maior valor agregado. China, Índia e alguns países africanos crescem acima da média mundial. A União Européia

"Mesmo com ganho de produtividade significativo, é impossível que a indústria absorva uma variação tão grande."
Júlio Sérgio Gomes

também tem desempenho razoável. Especialmente as economias em desenvolvimento precisam de produtos, principalmente de alimentos. Esse talvez seja o alento brasileiro. Mesmo exportando menos quantidade de diversos produtos tradicionais, como calçados, o Brasil beneficia-se da maré de preços altos, com destaque para aqueles que mais vende: as commodities agrícolas e os minérios.

"A valorização do real é compensada em grande parte pelo aumento dos preços dos produtos no mercado internacional", afirma Almeida. Segundo ele, dois terços do crescimento das exportações brasileiras, em 2007, ocorreu por efeito dessa "carestia" global. O outro terço aconteceu por aumento de volumes exportados. A pergunta que o economista deixa é: será que esse cenário continuará em 2009?

A contra-face do encarecimento do produto "Made in Brazil", por efeito do câmbio, é o barateamento dos produtos importados pelo País. Esse efeito já aparece nitidamente nos resultados da balança comercial brasileira dos últimos meses. As importações cresceram 44,1%, no primeiro trimestre do ano, quando comparadas ao mesmo período do ano passado. Enquanto isso, as exportações incrementaram apenas 15,6%. O saldo da balança continua positivo em aproximadamente US$ 2,8 bilhões. É menos de um terço do realizado no mesmo período de 2007 (US$ 8,7 bilhões).

Na composição da pauta, os produtos que mais sofrem são, obviamente, os de cadeias produtivas mais complexas e valor agregado mais alto. Eles estão expostos à maior concorrência internacional, não têm preços estabelecidos mundialmente, como as commodities, e têm nos Estados Unidos seus maiores clientes. Até aqui, ao que tudo indica, e o presidente Luiz Inácio Lula da Silva reitera, os alimentos continuarão em alta, "já que os pobres do mundo estão conseguindo alimentar-se melhor".

Justamente os alimentos estão no coração de outro dos maiores problemas da economia brasileira. Nos primeiros três meses de 2008, eles foram os grandes vilões da inflação. Antes do fechamento do trimestre, os analistas esperavam uma taxa, para o mês de março, entre 0,30% e 0,40%. O resultado apurado foi de 0,48%. Pela primeira vez em cinco anos, o acumulado em 12 meses ficou acima do centro da meta do Banco Central para 2008, de 4,5%. Anualizado, o resultado divulgado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) foi de 4,73%.

No dia 1o de abril, o ministro da Fazenda, Guido Mantega, apressava-se em dizer, no Palácio do Planalto, sede do governo, que o País deve manter a inflação sob controle nos próximos anos, apesar da perspectiva de crescimento da economia. Ele criticou os "heterodoxos" que dizem que o Brasil não teria condições de manter um crescimento sustentado de longo prazo. Sobre o desempe-

Investimentos Estrangeiros Diretos 1*
Distribuição por país de origem dos recursos

*Foreign Direct Investments 1**
FDI Breakdown by Countries of Origin

PAÍS / *COUNTRY*	INGRESSO EM US$ milhões / *INFLOW IN US$ million*
1º Países Baixos/ *Netherlands*	8,116.13
2º Estados Unidos/ *United States*	6,039.19
3º Luxemburgo/ *Luxemburg*	2,855.30
4º Espanha/ *Spain*	2,163.52
5º Alemanha/ *Germany*	1,756.78
6º Ilhas Cayman/ *Cayman Islands*	1,604.47
7º Bermudas/ *Bermudas*	1,497.57
8º França/ *France*	1,214.40
9º Reino Unido/ *United Kingdom*	1,003.54
10º Suíça/ *Switzerland*	858.58
11º Canadá/ *Canada*	818.35
12º Chile/ *Chile*	715.76
13º Ilhas Bahamas/ *Bahamas*	602.66
14º Austrália/ *Australia*	493.77
15º Portugal/ *Portugal*	468.08

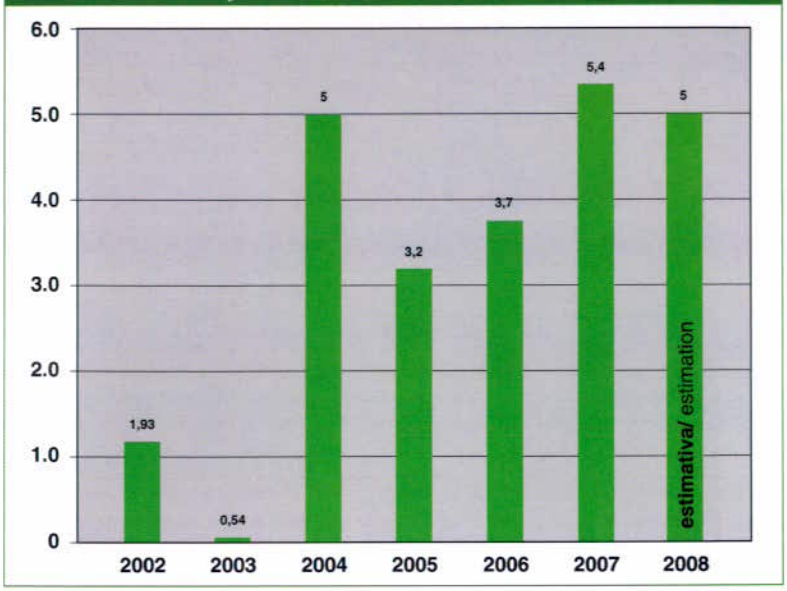
BANCO CENTRAL DO BRASIL – DIRETORIA DE FISCALIZAÇÃO (Difis)
Departamento de Monitoramento do Sistema Financeiro e de Gestão da Informação (Desig)
1* Ingressos de investimentos e conversões de empréstimos e de financiamentos em investimento direto com base nos registros constantes, no módulo IED, do sistema RDE-Registro Declaratório Eletrônico
Conversões em dólares às paridades históricas

BRAZILIAN CENTRAL BANK – INSPECTION OFFICE (Difis)
Department of Financial System Monitoring and Information Management (Desig)
1 Investment inflow and conversion of debts into direct investments based on the current records in the RDE system's IED module*
Dollar conversions at book value

nho econômico, ele afirmou tratar-se de "um movimento vigoroso, robusto, sustentado, que não gera aumento de inflação ou déficit público".

Se por um lado o ministro Mantega fica incomodado com os que criticam a política econômica ortodoxa do governo, ele próprio mostra-se freqüentemente resistente à política monetária conservadora imposta pelo Banco Central, calcada em juros altos para conter pressões inflacionárias. Depois do anúncio do IBGE, era tida como muito provável, entre analistas de mercado, a elevação da taxa básica de juros brasileira, a Selic, já em abril. Poucos dias antes, Mantega dizia à imprensa que não julgava necessário aumento de juros para conter a demanda interna. Prevaleceu a previsão do mercado. A Selic subiu de 11,25% para 11,75% ao ano.

Taxa de variação anual do PIB (em %)
Annual Variation Rate of the GDP (in %)



Fonte: BCB e IBGE
Source: BCB and IBGE

Projeções do FMI

O Fundo Monetário Internacional (FMI) divulgou, na primeira quinzena de abril, suas projeções para o crescimento da economia mundial em 2008 e 2009. Segundo o Fundo, a economia mundial deve desacelerar mais fortemente, com crescimento estimado em 3,7% em 2008 (contra 4,1% na revisão de janeiro) e com uma leve retomada em 2009 (3,9%). Traduzindo: nos próximos dois anos haverá menor crescimento do comércio mundial de bens e serviços, cuja variação anual deverá se reduzir de 6,8%, em 2007, para 5,6% em 2008.

A previsão do Fundo é de que as economias mais avançadas sofrerão mais do que as de países em desenvolvimento. Para as economias avançadas, as previsões indicam que o incremento real do PIB irá declinar, de 2,3% em 2007, para 1,3% em 2008 e 2009, resultado influenciado pelo baixo crescimento da economia norte-americana. Já as economias em desenvolvimento, lideradas pela China e Índia, deverão registrar aumento real do PIB de 7,9% em 2007 para 6,7% em 2008, e 6,6% em 2009. Em conjunto, as economias em desenvolvimento respondem por dois terços do crescimento do produto mundial. O caso brasileiro é intermediário. Em 2007, a riqueza produzida no Brasil cresceu 5,4%. A previsão para este ano é de algo ao redor de 4,5%.

O relatório destaca que essa divergência no padrão de crescimento não significa descolamento. As economias de mercados emergentes estão apresentando maior resistência à crise atual do que em episódios passados, em razão do forte dinamismo da demanda doméstica, mas não estão imunes aos impactos da desaceleração nas economias.

High prices time!

Summary

In just one year, Real appreciated over 20% compared to the US dollar. Such variation is clearly one of the largest in the world. Concerning this matter, the economist Júlio Sérgio Gomes de Almeida, former secretary of Economy of the Ministry of Finance and manager of Institute for Researches of Industrial Development, is absolutely emphatic: "Even with a significant productivity gain, it is impossible for the industry to absorb such huge variation".

However, the Real appreciation itself is not the biggest problem. Brazil is economically better than ten years ago: the GDP is larger than US$ 195 billions, external debts are updated and the companies are attractive to foreign investors. Hence, Brazil shall reach the Investment Grade until the end of the next year. In 2007, it received more than US$ 33 billions in Direct Foreign Investment. Within this context, imagining a strong Real is even natural. However, the intensity and velocity of such valuation are the reasons to be concerned about.

Like many pediatrics say, there is no growth without pain. In economy, consistent growth for years in a row requires a balance between supply and demand of products and services. Energy - basic raw-material for any production activity - must be sufficient to attend the consumers at a reasonable price. In Brazil, there are sectors in their limit of production capacity, which are mainly pushed by a growing domestic consuming market. This is the case of the automotive industry, which had lost exports in quantum, but continues with a huge growth in domestic sales.

Other sectors already felt the effects of the Real overvaluation, such as the wood and shoes sector, focused on foreign sales. They faced trouble in 2007, when the world economy had a 7% growth.

Despite the US subprime crisis, the world is still buying almost everything - from commodities to high added-value manufactured products. China, India and some African countries have a growth higher than the world average. UE also has a reasonable growth. The developing economies, in special, need products (mainly food). Perhaps this is the cause for the Brazilian enthusiasm. Despite exporting less traditional products, such as shoes, Brazil is beneficiated by the high prices, mainly in relation to those products which are the most exported: agricultural commodities and minerals.

In opposition to the raise of the Brazilian products prices due to the currency exchanges, the imported products are becoming cheaper. Such effect is clearly noticed in the Brazilian last month's trade balance results. The imports had an increase of 44.1% in the first quarter compared to the same period last year. However, the export had an increase of only 15.6%. The trade balance remains positive in nearly US$ 2.8 billions, which is less than one third compared to the same period in 2007 (8.7 billions).

Among the exported products, the most affected are, obviously, those with a more complex productivity chain and higher added-value. They are susceptible to a bigger international competition because they don't have worldwide established prices like the commodities, and their main clients are in US. Food is another big problem for the Brazilian economy. In the first quarter of 2008, they were the inflation's main cause. Before the quarter's end, analysts estimated a rate between 0.30% to 0.40% for March. The assessed result was 0.48%. For the first time in five years, the accumulated value in 12 months was higher than the expected by the Central Bank for 2008 (4.5%). The value released by the Brazilian Institute of Geography and Statistics was 4.73%.

A MAIS COMPLETA SOLUÇÃO EM CÂMBIO.

*Confira as tarifas cobradas

O Grupo Rendimento possui inúmeras soluções em câmbio, com segurança, tranquilidade e conveniência.

Cartão Visa TravelMoney - Carregado em dólar ou euro para compras e saques na moeda local do país de destino.

Travelers Cheques - Disponíveis em 7 moedas, aceitos como dinheiro em milhões de estabelecimentos.

Papel Moeda - Mais de 10 moedas de diferentes países: dólar americano, canadense, australiano, euro, entre outras.

Transferências Internacionais - pagamentos de cursos ou serviços no exterior, pensão, doação e compras de cheques em moeda estrangeira.

CDC Rendimento Viagem - Financie sua viagem em até 12 parcelas fixas. Consulte as principais agências de turismo e intercâmbio.

CDC RENDIMENTO VIAGEM

REME$$A EXPRE$$A

Remessa Expressa - Com parceiros presentes em mais de 100 países, você envia e recebe dinheiro com facilidade e sem burocracia.

Contamos também com os serviços de *delivery.**

BANCO RENDIMENTO **3457-0700**

COTAÇÃO **4002-1010**

ACTION **4002-1818**

Incertezas em 2008

Bom desempenho da economia israelense em 2007 pode não se repetir este ano

Um país pequeno com recursos naturais limitados. Ainda assim, Israel destaca-se como uma das economias mais competitivas do mundo. Em 2007, por exemplo, o país ficou em 17º lugar entre 131 países no Ranking de Competitividade Global do Fórum Mundial, e em 18º no Relatório Global de Tecnologia da Informação da mesma instituição. Apesar dos problemas políticos dos últimos anos – uma guerra em 2006 com o Hezbola, no Líbano, e a situação de atrito constante com os palestinos –, a economia israelense teve um bom desempenho em 2007, tendo registrado um crescimento de 5,3% do seu Produto Interno Bruto (PIB), ficando em torno de US$ 140,1 bilhões, 1% a mais do que em 2006, mantendo, assim, a tendência de alta dos últimos cinco anos. O índice de crescimento israelense, decorrente da atuação de um setor privado forte e da alta das exportações, é duas vezes maior do que o dos países membros da Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE) e quase o triplo dos Estados Unidos. Os dados foram divulgados no início deste ano pelo Escritório Central de Estatísticas de Israel (Ecei).

Ainda segundo este relatório, o PIB per capita cresceu 3,5%, sendo o maior de todos os países ocidentais, tendo ficado em torno de US$ 26 mil; e o produto interno de negócios cresceu 6,3%. Já o consumo privado per capita subiu 5,3%, enquanto o total do consumo privado foi de 7,2% (em 2006, 4,2%); as exportações aumentaram 8,6% (em 2006 subiram 5,9%) e os investimentos em ativos fixos chegaram a 13,6% (10,1% em 2006). Com a queda da cotação do dólar, as importações cresceram 18%.

Apesar das queixas dos exportadores, que pedem ao governo algum tipo de compensação por causa da flutuação cambial, as empresas, em especial as de alta tecnologia, continuam recebendo muitos pedidos, o que se reflete no aumento da demanda de mão-de-obra. O índice de desemprego fechou o ano em torno de 6,7%, o menor dos últimos 15 anos.

Segundo o presidente do Banco de Israel (equivalente ao Banco Central do Brasil), Stanley Fischer, os bons resultados registrados no ano que passou devem-se ao contínuo crescimento da economia mundial e à política adotada para promover o crescimento sustentado do país. Com uma disciplina fiscal que levou ao déficit zero no orçamento público, aliada à implementação de programas de longo prazo para redução de taxas, Israel terminou o ano comemorando sua entrada como país membro da OCDE.

A instituição congrega os 30 países mais desenvolvidos do mundo. Israel já participa das atividades do órgão desde 1996, mantendo programas de ampla cooperação em mais de 50 comitês, grupos de trabalho e redes de pesquisa, entre outros. Segundo o primeiro-ministro Ehud Olmert, a formalização do país como membro da OCDE tende a acelerar e estreitar essa cooperação, além de ser o reconhecimento de Israel como um estado desenvolvido, tanto pelo seu desempenho econômico quanto pelos seus avanços científicos e tecnológicos.

As expectativas para a economia israelense em 2008, no entanto, não são otimistas, de acordo com a análise feita por Fischer ao divul-

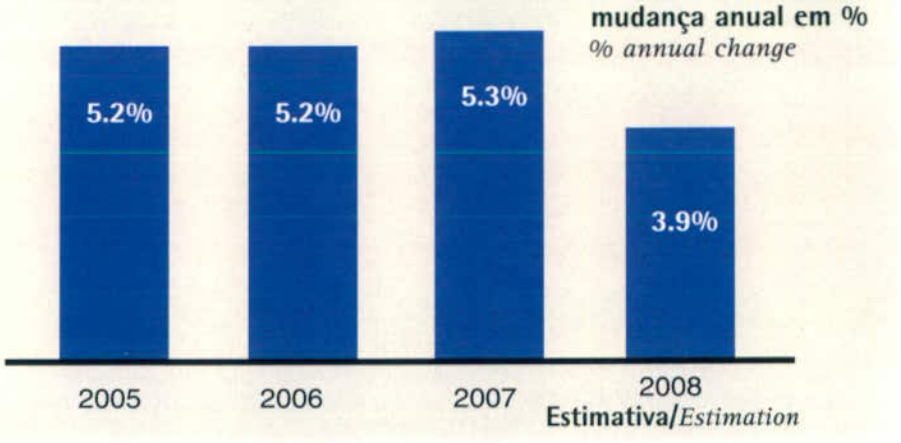
gar os indicadores de 2007. Para o presidente do Banco de Israel, a crise financeira que eclodiu nos Estados Unidos na segunda metade do ano passado teve, por enquanto, impactos limitados sobre a economia israelense. Porém, se a situação se mantiver ao longo de 2008, seus efeitos serão sentidos, principalmente, no mercado de capitais israelenses, refletindo-se especialmente na queda dos preços das ações na Bolsa de Valores de Tel Aviv. A previsão do Banco de Israel é que o PIB fique em torno de 3,2%, um índice ainda maior do que o previsto pelo FMI para os EUA e outros países considerados desenvolvidos.

"À medida que a crise global se aprofundar e houver fortes indicações de uma queda significante no crescimento dos EUA e, em menor escala, também na Europa, a expectativa é que haja uma retração no comércio mundial. Diante dessa conjuntura, o desempenho da economia de Israel, em 2008, tende a ser menor, também, por ela estar baseada nas exportações. Por isso, o principal objetivo para o futuro próximo é o fortalecimento dos fundamentos estabelecidos nos últimos anos, que permitiram o atual crescimento sustentado. O bom desempenho econômico é fundamental para encontrarmos soluções para os desafios sociais que Israel enfrenta e passa, necessariamente, pela continuidade da consolidação da política fiscal, estabilidade de preços e financeira. Esta última configura-se como um desafio especial este ano, diante das perspectivas de crise na economia mundial", explicou Fischer ao divulgar os indicadores de 2007. A redução da pobreza, através do aumento da oferta de empregos aos segmentos da população que menos participam atualmente do mercado de trabalho, a melhoria do sistema educacional e uma estrutura que aumente a competitividade israelense no cenário internacional são metas que deverão ser perseguidas pelo governo no ano corrente.

Doron Weissbrod, economista do Banco Hapoalim, também acredita que, se a situação de crise se aprofundar e perdurar a médio e longo prazo nos EUA, a economia israelense será afetada e explica porquê: "Um dos principais pilares do bom desempenho de Israel é a indústria de alta tecnologia. Quando a economia dos EUA desacelera, isto afeta as exportações high-tech israelenses, pois o nosso principal mercado é o norte-americano. Some-se a isso o fato de que a maior parte dos Investimentos Estrangeiros Diretos (IED) no país, também vem dos EUA. Resta esperar o que o futuro nos reserva e continuar trabalhando para o fortalecimento dos mecanismos que impulsionam a nossa economia".

Isso é o que pretende o Banco de Israel e, a julgar por uma análise feita pelo Fundo Monetário Internacional (FMI) no final de 2007, Stanley Fischer está no caminho certo. Após visitar o país no segundo semestre do ano passado, a instituição elaborou um relatório no qual afirma que a "excepcional performance econômica de Israel é resultante tanto das políticas de responsabilidade fiscal e orçamentária, como também da estratégia do Banco de Israel em relação às taxas de juros". Para Fischer, o relatório do FMI é a confirmação de que o país tem adotado medidas acertadas nos últimos anos, o que, segundo ele, de certa maneira, é uma das razões principais pelas quais Israel continua atraindo IED. Em 2006, o total de IED chegou a US$ 14 bilhões. Este ano, ficou um pouco abaixo, em torno de US$ 11 bilhões.

Produto Interno Bruto (PIB)/*Gross Domestic Product (GDP)*



Fonte: Banco de Israel, Escritório Central de Estatísticas de Israel
Source: Bank of Israel, Central Bureau of Statistics of Israel

Summary

Uncertainness in 2008

A small country with limited natural resources. Yet, Israel is one of the most competitive economies worldwide. In 2007, for instance, the country was ranked 17th among the 131 countries in the Global Competitiveness Ranking of the World Economic Forum, and 18th in the Global Information Technology Report of the same institution. Despite of last year's political problems – a war in 2006 with Hezbollah, in Lebanon, and the constant imparities with the Palestines – the Israeli economy had a good performance in 2007, registering a GDP growth of 5.3%, totalizing around US$ 140.1 billions, 1% more than in 2006, thus, keeping the last five years' increasing trend. The Israeli growth index, resulted from the performance of a strong private sector with high exports. It is twice as bigger as the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) member countries and almost three times compared to the US. The data were released at the beginning of this year by the Israeli Central Bureau of Statistics (ICBS).

In addition, according to such report, the GDP per capita had a 3.5% increase, being the highest of all the western countries, totalizing around US$ 26 thousand; and the internal business volume had a 6.3% increase. The private consume per capita had a 5.3% increase, while the total private consume had a 7.2% increase (4.2% in 2006); the exportats had a 8.6% increase (5.9% in 2006) and the fixed assets investments had a 13.6% increase (10.1% in 2006). With the dollar devaluation, the imports had a 18% increase. The unemployment index was around 6.7% at the end of the year, the smallest in 15 years.

According to the Bank of Israel chairman (equivalent to the Central Bank of Brazil), Stanley Fischer, the good results registered last year are due to the world economic growth and the policy adopted to promote sustainable country's growth. With a fiscal discipline which led to the public budget zero deficit, allied with the implementation of long term programs for tax cuts, Israel ended the year celebrating its entrance as an OECD member country.

The expectations for Israeli economy in 2008, however, are not optimist, according to the analysis performed by Fischer during the 2007 indicators disclosure. According to the Bank of Israel's chairman, the US finance crisis which started in the last year's second half had limited impacts over the Israeli economy yet. However, if the situation is still the same during 2008, its effects shall be kept, mainly in the capital Israeli markets, specially being reflected in the shares prices decrease in Tel Aviv Stock Market. The Bank of Israel expects that the GDP is around 3.2%, a level even higher than the one foreseen by IMF for the US and other countries considered developed.

"As the global crisis gets worse and there are strong indicators of a significant fall in the US growth and, in a lower proportion, also in Europe, the expectation is that there a retraction in the global trade. Therefore, the Israeli economic performance in 2008 also tends to be lower, because it is based on exports. Thus, the main objective for the near future is the strengthening of the principles established in the past years, which allowed for the current sustainable growth".

An analysis made by the International Monetary Fund (IMF) at the end of 2007 signed that Stanley Fisher is on the right way. After visiting the country in the second half of last year, the institution prepared a report affirming that the "outstanding Israeli economic performance is a result either of the fiscal and budgetary responsibility policies, as well as the Bank of Israel's strategy concerning the interest rates".

ROSENBAUM
ADVOCACIA

Corporate, Banking and Capital Markets, Investments in Brazil, Tax, Litigation, Labor, Family, Tecnology, Intellectual Property, Real State, Environmental.

DIREITO SOCIETÁRIO. MERCADO FINANCEIRO E DE CAPITAIS. INVESTIMENTOS ESTRANGEIROS. TRIBUTÁRIO. DIREITO INTERNACIONAL. PROCESSOS EM GERAL. DIREITO DE FAMÍLIA. TECNOLOGIA. TRABALHISTA. PROPRIEDADE INTELECTUAL. IMOBILIÁRIO. MEIO AMBIENTE.

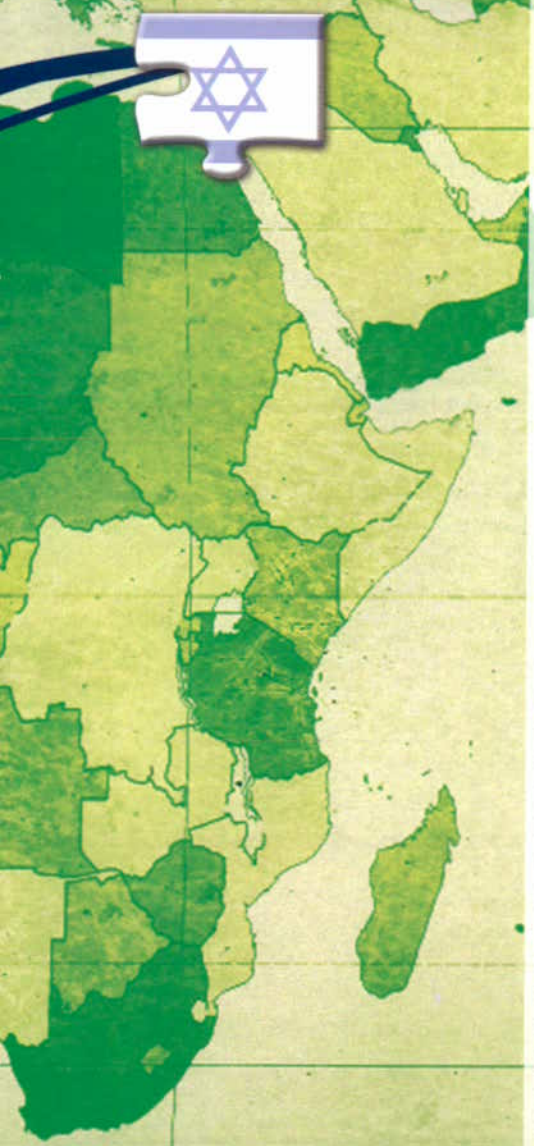
S. PAULO
TEL AVIV
NEW YORK
BUENO AIRES

www.rosenbaum.adv.br
PHONE: (55 11) 3815-2205

Mercosul e Israel
Acordo de Livre C

O tratado é o primeiro do bloco sul-americano com um parceiro extra-regional

assinam
omércio



O Mercosul e Israel assinaram, em 18 de dezembro de 2007, em Montevidéu (Uruguai), um Acordo de Livre Comércio (ALC), finalizando o processo de negociações iniciado em 2005, quando Ehud Olmert, então vice-primeiro-ministro e ministro da Indústria, do Comércio e do Trabalho israelense (atual primeiro-ministro), visitou o Brasil, pedindo a abertura formal das conversações sobre o tema. O Acordo com Israel é o primeiro do Mercosul com um parceiro extra-regional. Sua conclusão, além de promover oportunidades comerciais concretas, reafirma, também fora da América do Sul, o interesse do bloco em negociar acordos comerciais ambiciosos e faz parte de uma estratégia para ampliar entendimentos com parceiros no Oriente Médio.

O ALC foi assinado pelo vice-primeiro-ministro e ministro da Indústria, do Comércio e do Trabalho de Israel, Eliyahu Yishai, e os chanceleres do Brasil, Celso Amorim, da Argentina, Jorge Taiana, do Uruguai, Reinaldo Gargano, e do Paraguai, Rubén Ramírez Lezcano.

Para comemorar a assinatura do tratado, a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp) e a Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria promoveram um encontro no dia 19 de dezembro do ano passado, com a presença do vice-primeiro-ministro israelense e comitiva. Durante o evento, Yishai elogiou a iniciativa e convidou o presidente da Fiesp/Ciesp, Paulo Skaf, para liderar uma missão de empresários brasileiros a Israel e dar continuidade ao processo de aproximação obtida ao longo das negociações para a assinatura do acordo.

Skaf aceitou o convite e manifestou interesse de que o mesmo seja feito por parte de Israel, ou seja, que o Brasil também receba empresários israelenses interessados em fazer negócios aqui. Para o presidente da Fiesp, "a assinatura do ALC não é o fim, mas o início de um trabalho em que os principais atores passam a ser os empresários". Yishai agradeceu ao presidente Paulo Skaf pelo empenho nas negociações e afirmou: "Eu quis vir ao Brasil logo após a assinatura do acordo, porque o País é referência econômica importante deste continente. Com o ALC nós temos uma oportunidade extraordinária de duplicar o comércio entre Israel e Mercosul nos próximos anos".

Em 2007, as transações somaram mais de US$ 1,2 bilhão. A expectativa é de que o acordo permita um aumento significativo do comércio entre o bloco e Israel, país de seis milhões de habitantes e PIB de US$ 140,1 bilhões. Em 2007, o intercâmbio bilateral Brasil-Israel ultrapassou a marca de US$ 1 bilhão, com exportações brasileiras de US$ 356 milhões e importações de US$ 676 milhões. "O acordo prevê a liberalização dos produtos em até 10 anos e abarca 95% do comércio do lado do Mercosul e 97% do lado de Israel", disse o embaixador Régis Arslanian, representante permanente do Brasil junto à Associação Latino-Americana de Integração (Aladi) e o Mercosul.

Para o embaixador Rubens Barbosa, presidente do Conselho Superior de Comércio Exterior (Coscex) da Fiesp, o ALC é importante, pois, diante do impasse da Rodada de Doha, é necessário ampliar leques de atuação, como a construção deste acordo com Israel. "Tem outro tratado sendo finalizado com países do Golfo Pérsico", adiantou. Apesar de reconhecer que o comércio entre Brasil e Israel é pequeno, Barbosa acredita que haverá diversificação na balança comercial e que as economias dos dois países são complementares.

O ALC entre o bloco sul-americano e Israel tem um calendário de reduções tarifárias progressivas de quatro fases (imediata, em quatro, em oito e em dez anos) e centra-se no intercâmbio de bens, assim como nas outras negociações bilaterais ou regionais conduzidas pelo Mercosul com parceiros desenvolvidos. O Acordo cobre os seguintes temas: comércio de bens, regras de origem, salvaguardas, cooperação

Reunião do Mercosul em Montevidéu, dezembro de 2007

Evento realizado na sede da Fiesp, em São Paulo

Eliyahu Yishai (E) e Paulo Skaf

Fotos: Kátia Fernandes

em normas técnicas, cooperação em normas sanitárias e fitossanitárias, cooperação tecnológica e técnica, e cooperação aduaneira.

Os principais produtos que o bloco exporta para Israel são grãos e cereais, bens de capital e calçados, enquanto os israelenses vendem agroquímicos, softwares e produtos tecnológicos. Do total de negócios com o Mercosul, 80% são feitos com o Brasil. Mesmo com valores menores, Argentina, Paraguai e Uruguai têm saldos positivos na balança comercial com Israel.

A negociação da parte israelense foi conduzida pela Diretoria de Comércio Exterior do Ministério da Indústria, do Comércio e do Trabalho, sendo que a equipe interministerial para as conversações abrange os representantes do setor aduaneiro na Autoridade Tributária, o Ministério da Agricultura, o Ministério da Fazenda, o Ministério das Relações Exteriores e o Ministério da Justiça, com o acompanhamento, no Brasil, da Embaixada do Estado de Israel e do seu Escritório Econômico de Israel.

Israel possui acordos de livre comércio com Estados Unidos, União Européia, México, Canadá e a Associação Européia de Livre Comércio. Com o Acordo de Livre Comércio com Israel, os exportadores de países do Mercosul passam a se beneficiar das mesmas condições de acesso àquele mercado já usufruídas pelos países e regiões mencionados. O Mercosul possui acordos deste tipo com Chile, Bolívia, Peru, Equador, Colômbia e Venezuela. Para entrar em vigor, o ALC deve ser aprovado pelos Congressos dos países envolvidos.

Israel tem uma longa tradição de acordos comerciais e grande abertura de mercado. Cerca de 70% do comércio exterior de Israel é realizado com isenção aduaneira, em virtude de um sistema amplo de acordos comerciais.

Fotos: Kênia Hernandes

Mercosur and Israel enter into Free Trade Agreement

Summary

Mercosur and Israel entered into a Free Trade Agreement (FTA) on December 18, 2007, in Montevideo (Uruguay), concluding the negotiation process that started in 2005, when Ehud Olmert, vice prime minister and minister of Industry, Trade and Labor of Israel at that time (currently he is prime minister), visited Brazil and asked for the opening of formal discussions concerning such matter. The agreement with Israel is the first celebrated by Mercosur and an outside regional partner. The conclusion of such agreement, besides providing solid trade opportunities, reinforces the bloc interests to negotiate ambitious trade agreements outside South America and is part of a strategy to increase opportunities to deal with Middle East partners.

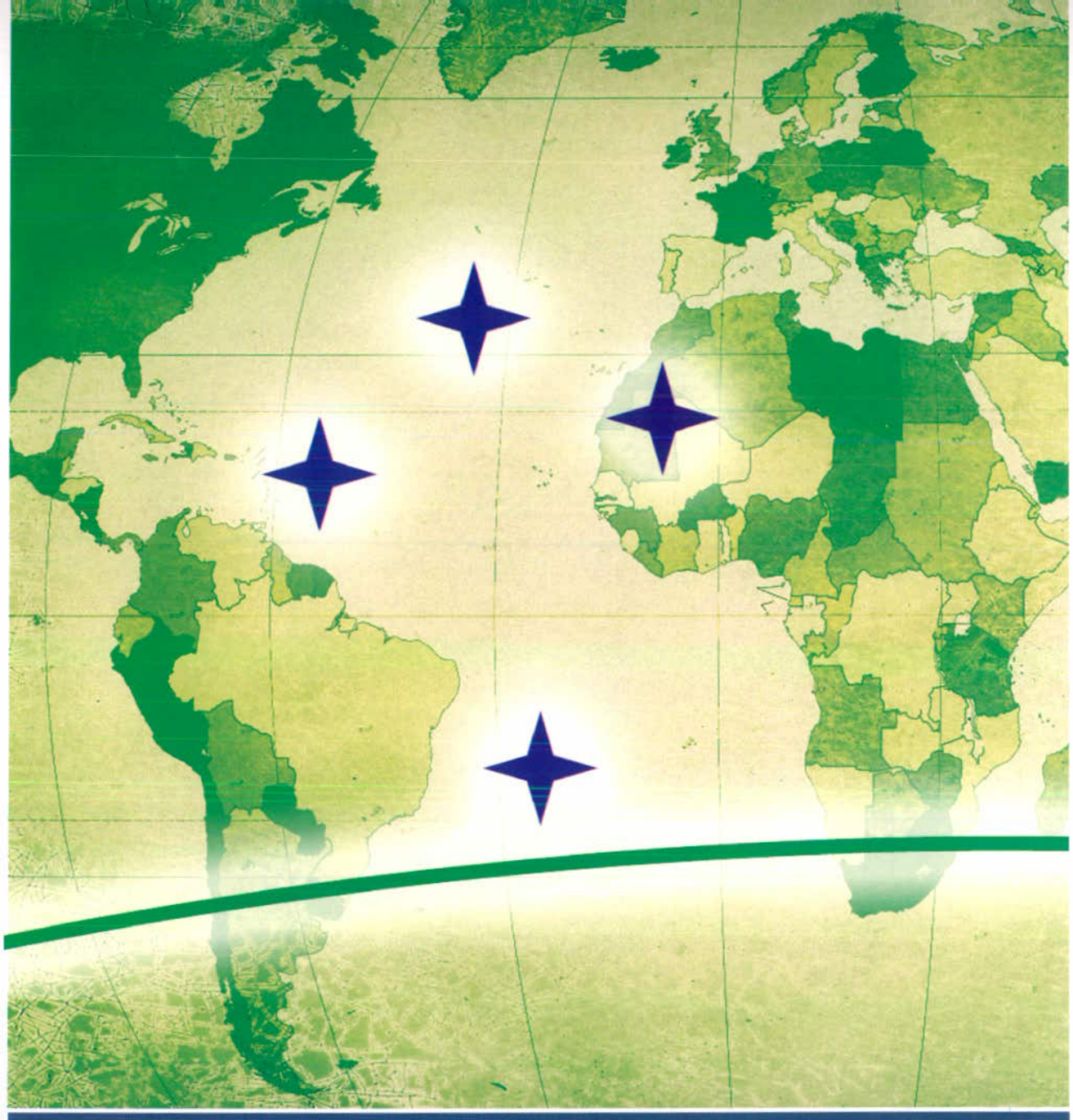
The FTA was signed by the Israeli vice prime minister and minister of Industry, Trade and Labor, Eliyahu Yishai, and the chancellors, Celso Amorin from Brazil, Jorge Taiana from Argentina, Reinaldo Gargano from Uruguay and Rubén Ramirez Lezcano from Paraguay.

The Federation of São Paulo State Industries (Fiesp) and the Brazil - Israel Chamber of Commerce held a meeting on December 19, last year, to celebrate the signature of such agreement. This meeting counted with the vice prime minister Yishai and party. During the event, the Israeli minister congratulated this initiative and invited Fiesp/Ciesp president, Paulo Skaf, to lead a mission of Brazilian businessmen to Israel in order to maintain the approaching process achieved during the negotiations for the FTA signature.

Skaf accepted the invitation and proposed that the same should take place on Israel side, which means, Brazil should also have Israeli businessmen interested to establish trade relations here. "The FTA signature is not the end, but the beginning of an enterprise in which the main players turn to be the businessmen", says Fiesp president. Yishai thanked to the president Paulo Skaf for the efforts during the negotiations and said: "I wanted to come to Brazil just after the FTA signature because the country is an important economic reference of this continent. Through the FTA, we have an extraordinary opportunity to double the trade relations between Israel and Mercosur in the following years".

In 2007, the trading relations between Mercosur and Israel totalized more than US$ 1.2 billion. The expectations are the Agreement to provide a substantial trading increase between the bloc and Israel - a country of 6 million inhabitants and GDP of US$ 128 billion. In 2007, Brazil - Israel bilateral trade surpassed the US$ 1 billion milestone, with US$ 356 millions accounted as Brazilian exports and US$ 679 millions as Brazilian imports. "The FTA foresees the product liberalization up to 10 years and comprises 95% of the Mercosur trades and 97% of the Israeli trades", said the ambassador Régis Arslanian, permanent Brazilian LAIA representative and Mercosur.

The FTA between the South American bloc and Israel comprises 90% of the trades between the parties, and a four phases progressive taxes cut agenda (immediate, within four, eight and ten years) and it is focused on the goods trade, as well as in other bilateral or local negotiations led by Mercosur with developed countries. The FTA encompasses the following matters: goods trading, origin policies, safeguards, technical rulings cooperation, sanitary and phytosanitary rulings cooperation, technical and technological cooperation and customs cooperation.



Superando os obstáculos

Boaz Hirsch, vice-diretor geral sênior e chefe da Divisão de Administra-ção de Comércio Exte-rior do Ministério da Indústria, Comércio e Trabalho de Israel, ressalta as perspectivas de benefícios mútuos do Acordo de Livre Comércio Israel-Mercosul.

Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria (Cambici): Quais foram os principais obstáculos surgidos durante as negociações para o Acordo de Livre Comércio (ALC) entre Israel e os membros do Mercosul?

Boaz Hirsch (BH): Foi a primeira vez que a equipe de Israel negociou um ALC com países em desenvolvimento e, também, o primeiro do Mercosul fora da América Latina. Ou seja, as partes envolvidas tinham background e abordagens diferentes em relação à

política comercial. As principais dificuldades foram relativas à liberalização do setor agrícola em Israel e o amplo calendário para eliminação de tarifas referentes ao setor industrial sugerido pelo Mercosul. Para entender essas diferenças, é preciso lembrar que Israel faz parte do G-10 da Organização Mundial do Comércio (OMC) e os países do bloco sul-americano pertencem ao Grupo Cairnes da OMC (integrado por quinze países exportadores líquidos de gêneros agrícolas). No entanto, o forte compromisso de todos os participantes e o conhecimento dos benefícios mútuos que viriam a partir do acordo permitiram chegar a pontos comuns.

Cambici: O que a assinatura deste ALC representa para Israel?
BH: O ALC com o Mercosul é o primeiro passo de Israel na busca de novos mercados, países que considera futuros líderes da economia mundial. Após concluir acordos com seus parceiros comerciais tradicionais, entre os quais os Estados Unidos, a União Européia e a Associação Européia de Livre Comércio, chegou o momento de fazer tratados com países localizados fora dessas áreas. Faz parte da política israelense acompanhar as mudanças na economia mundial, dando atenção especial ao papel central que estão desempenhando os países chamados Bric (Brasil, Rússia, Índia e China – principais países em desenvolvimento).

A importância desse acordo está muito além do que qualquer outro ALC já assinado e significa uma nova percepção da política comercial externa de Israel. Além disso, o país está muito satisfeito por manter sua reputação como pioneiro no setor de acordos comerciais. Assinou um ALC com os Estados Unidos, em 1984, e foi o primeiro a ter um acordo deste tipo com os EUA e a EU, tornando-se, também, o primeiro fora da América Latina a ter um tratado similar com o Mercosul.

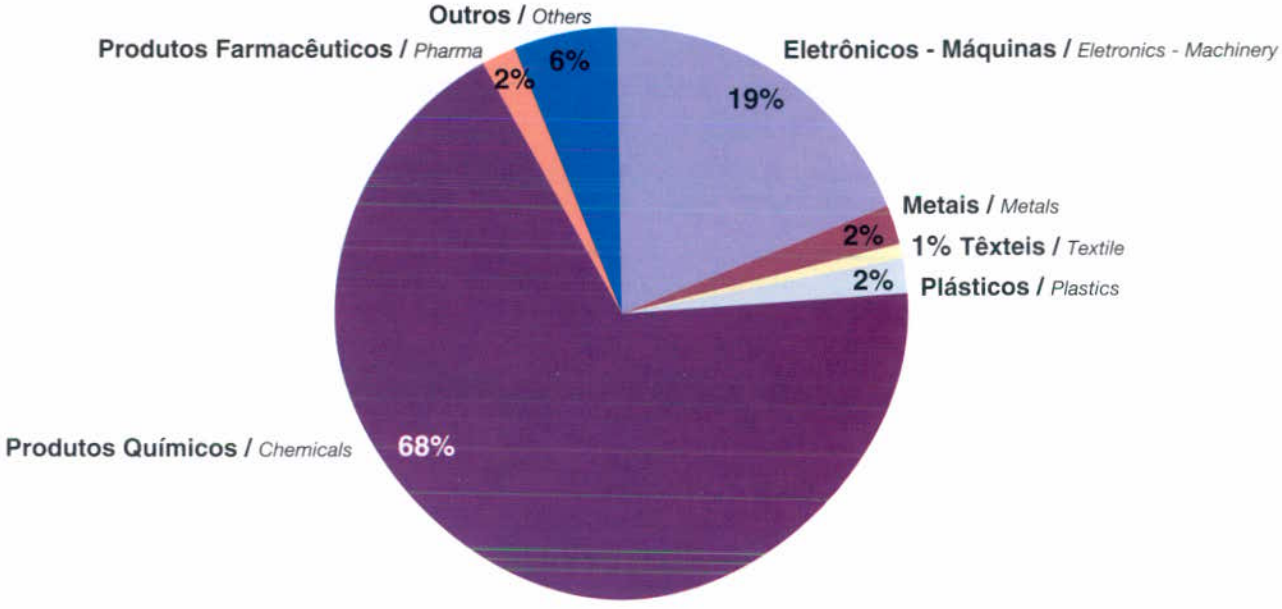
"Quando se trata de analisar expectativas, prefiro não mencionar números específicos."
Boaz Hirsch

Cambici: O ALC pode ser considerado um instrumento para novos acordos entre Israel e o bloco sul-americano, especificamente com o Brasil?
BH: Acordos de Cooperação em Pesquisa e Desenvolvimento como os assinados recentemente com o Brasil e a Argentina são muito importantes para Israel. Nós acreditamos que a assinatura do ALC acelerará a implementação de tais tratados e fortalecerá os laços econômicos em diferentes níveis.

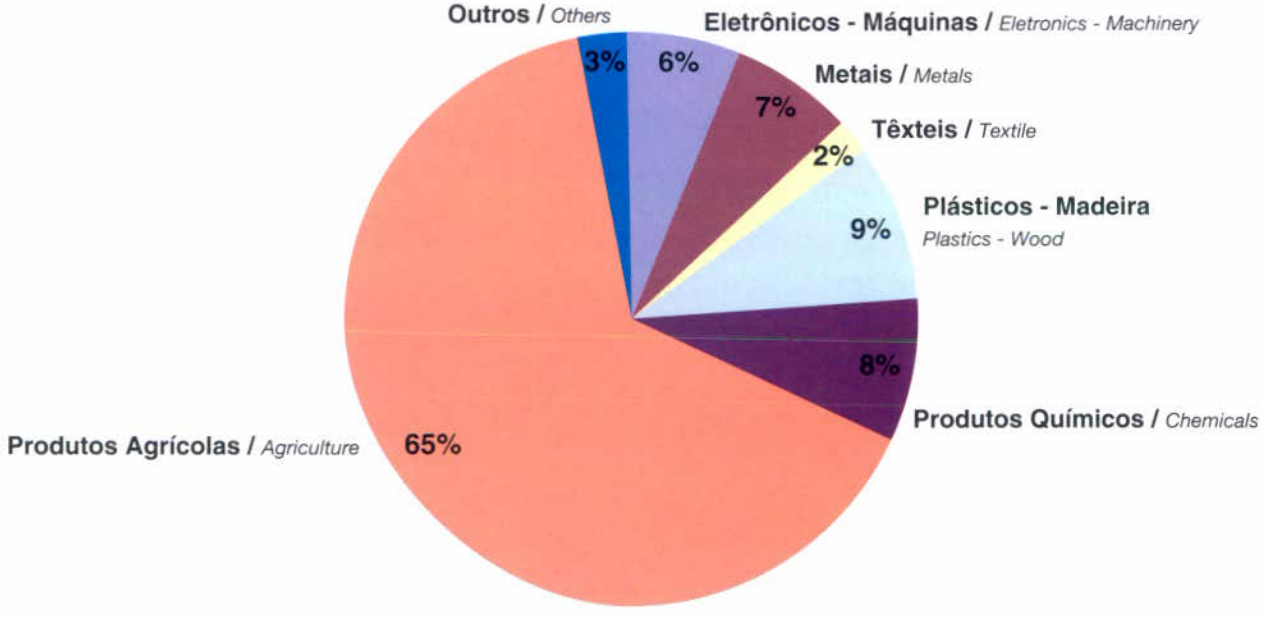
Cambici: Quais são as expectativas em relação ao crescimento do comércio bilateral e quais as áreas consideradas estratégicas para Israel?
BH: Quando se trata de analisar expectativas, prefiro não mencionar números específicos. Sinceramente, esperamos que o ALC não apenas fortaleça o comércio, mas diversifique a pauta. Como estamos falando de redução de tarifas em até dez anos, os efeitos não serão imediatos e, sim, a médio e longo prazo. Nossa expectativa é o crescimento do intercâmbio comercial e o fortalecimento dos vínculos entre as comunidades empresariais, o aumento do fluxo de investimento em todos os países envolvidos, como também a cooperação na área de P&D. Com referência às exportações israelenses, atualmente, o segmento de produtos químicos é o maior; a expectativa é que ele continue a crescer, mas que os demais setores também sejam ampliados, entre os quais os de Tecnologia da Informação, Ciências da Vida e Tecnologias para Recursos Hídricos.

Cambici: Qual a estratégia que Israel pretende adotar para promover o ALC junto ao setor empresarial do país?
BH: O ALC já é muito bem conhecido pela comunidade empresarial israelense, que está consciente de sua importância. Mesmo assim, o Ministério continuará a trabalhar para ampliar a divulgação do conteúdo do acordo, seus benefícios e mecanismos. Neste sentido, o texto do Acordo já está no nosso site (http://www.moital.gov.il/mercosur) e foi providenciado o envio de uma mala direta com informações relevantes aos exportadores; em março deste ano, foi organizado um seminário sobre o ALC em parceria com o Instituto de Exportação e Cooperação Internacional de Israel, a Associação da Indústria, as câmaras bilaterais de comércio e a Associação das Câmaras de Comércio. Mais de cem exportadores israelenses participaram deste evento, que contou com a presença dos embaixadores dos países do bloco sul-americano. Além disso, estamos em contato direto com as câmaras bilaterais, fornecendo-lhes material de divulgação e abrindo um canal para esclarecimento das dúvidas de seus associados.

Exportações de Israel para o Mercosul (2007)
Israel Export to Mercosur (2007)



Exportações do Mercosul para Israel (2007)
Mercosur Export to Israel (2007)



Overcoming the obstacles

Summary

Brazil-Israel Chamber of Commerce & Industry (Cambici): What were the main obstacles to negotiate the Free Trade Agreement (FTA) between Israel and Mercosur's full members?

Boaz Hirsch (BH): It was the first time Israel signed an FTA with developing countries, and also, the first FTA subscribed with a country outside Latin America, which means that the parties had background and different approaches to the Commercial Policy. The main difficulties concerned the liberalization of the agricultural department in Israel and the extensive calendar to remove tariffs pursuant to the industrial department suggested by Mercosur. However, the strong commitment of all the members and the acknowledgement of the mutual benefits arising from the trade allowed us to get to settlements.

Cambici: What does the execution of this FTA mean to Israel?

BH: The FTA with Mercosur is the first Israel's step towards new markets, countries which may be the future leaders of the world economy. After signing the Free Trade Agreements with its traditional commercial partners, among which are the United States of America – USA, United Kingdom – UK and the European Free Trade Association, it is time to sign treaties with countries which are outside these areas. The Israeli policy comprises the monitoring of the world economy changes, paying special attention to the central role of the so called BRIC countries (Brazil, Russia, India and China – main developing countries).

This FTA is much more important than any other FTA ever signed, and it means a new perception of the external commercial policy of Israel. Besides, the country is very pleased for still being the pioneer to sign trade agreements. It signed a trade agreement with the USA in 1984, and was the first country to sign such agreement with USA and UK, also being the first outside Latin America to have a similar agreement with Mercosur.

Cambici: What are the expectations concerning the expansion of bilateral trades and what are the strategic areas for Israel?

BH: When it comes to analyze expectations, I would prefer not to mention specific numbers. Honestly, we expect the FTA not only to support the trades, but to diversify the agenda. As it is a ten year tariff removal, the effects shall not be immediate, but on the long term. We hope for the expansion of commercial interchange and for the strengthening of bonds between companies, the raise of investment flow in all the involved countries, as well as the cooperation within the P&D department. Concerning the Israeli exports, the chemical products segment is bigger; it is expected to grow, and so are the other departments, among which are the Information Technology, Life Sciences and Technologies for Water Resources.

CONSIST: soluções em software para gestão de negócios
para organizações públicas e privadas de qualquer tamanho

• Auditoria Monitoring & Compliance • Automação Comercial • Business Intelligence - BI/BPM
• Capacitação Corporativa • Conferência Corporativa - Web • Enterprise Strategic Management - BSC
• Gestão de Conteúdo • Gestão de Empréstimos Consignados - Web • Gestão de Processos Administrativos
• Gestão de Projetos • Gestão de Recursos Humanos • Gestão de Relacionamento - CRM
• Gestão Empresarial - ERP • Gestão para Estados e Municípios - GRP • Governança de TI - ITIL
• Output Management Solution • Outsourcing & Continuidade

Suporte técnico 24 horas por dia
nos 7 dias da semana.
Acesse agora www.consist.com.br
ou ligue para 0800 011 2333.

CONSIST
Business Information Technology

Intensa atuação da Fiesp

O presidente Paulo Skaf analisa, em entrevista, o alcance do acordo Mercosul-Israel

Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria (Cambici): Qual foi a atuação da Fiesp no sentido de agilizar a assinatura do Acordo de Livre Comércio entre Israel e o Mercosul?

Paulo Skaf (PS): A Fiesp participou ativamente do processo de negociação de um Acordo de Livre Comércio (ALC) entre Israel e o Mercosul, contribuindo com o governo brasileiro para a consecução deste objetivo.

Em outubro de 2004, pouco após assumir a presidência da entidade, recebi a embaixadora israelense no Brasil, Tzipora Rimon. Naquele momento, conversamos sobre a importância do relacionamento bilateral e me comprometi em contribuir para o aprofundamento dos vínculos culturais e comerciais entre nossos países.

Em março de 2005, recebi para uma reunião de alto nível o então vice-primeiro-ministro de Israel e atual primeiro-ministro, Ehud Olmert. Entre os principais temas debatidos estava a viabilidade econômica e a política da celebração de um acordo comercial entre Israel e Brasil. Paralelamente, assinamos um Memorando de Entendimento com a Manufacturers Association of Israel (MAI), principal entidade representativa do setor industrial israelense. Os objetivos deste memorando incluem o apoio às iniciativas que contribuam para o aumento do fluxo bilateral de comércio, investimentos e desenvolvimento tecnológico.

Em abril de 2006, a FIESP promoveu seminário sobre a importância das negociações bilaterais Mercosul – Israel, com a presença do então negociador brasileiro, embaixador Régis Arslanian, e do chefe do Departamento Econômico do Ministério das Relações Exteriores de Israel, Joseph Gal. Para consolidar o trabalho, em dezembro de 2007, recebi o vice-primeiro-ministro israelense, Eliyahu Yishai, na solenidade de divulgação do Acordo recém-assinado.

Em todos os momentos, a Fiesp acompanhou e manteve o setor privado engajado na busca da conclusão bem-sucedida do ALC entre os dois países.

"É importante notar que o ALC Mercosul-Israel é o primeiro entendimento deste tipo que assinamos fora da região da América Latina."
Paulo Skaf

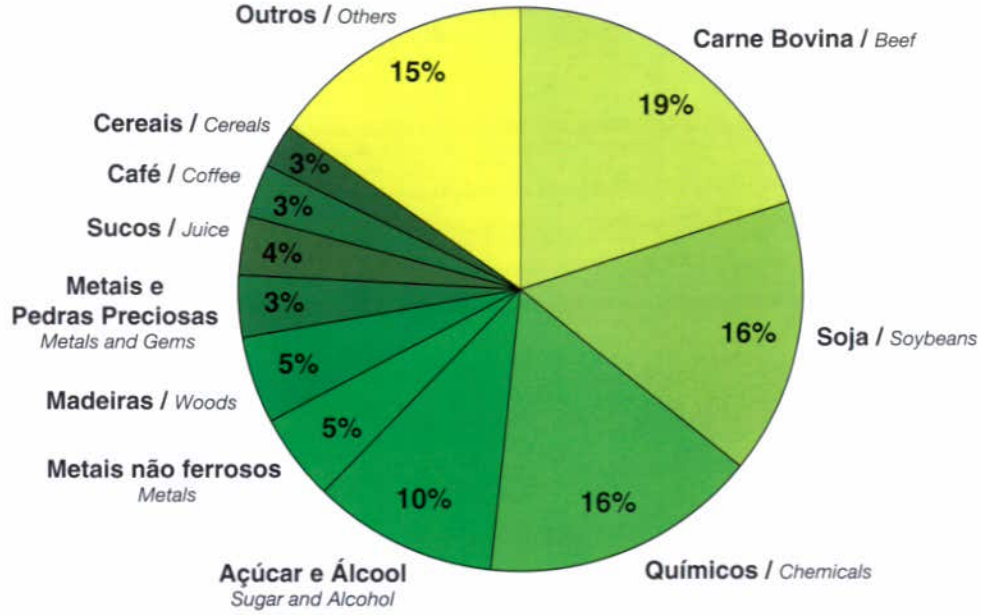
Cambici: Em sua opinião, qual o impacto que este acordo terá no incremento comercial entre o Brasil e Israel, e também nas relações entre os empresários dos dois países em geral?

PS: O setor empresarial brasileiro e israelense já é bastante unido e o acordo terá como efeito potencializar, ainda mais, as oportunidades deste relacionamento. Em 2007, o comércio bilateral superou US$ 1 bilhão – valor baixo quando comparado com a importância dos mercados. Nossa expectativa é de que, a partir da entrada em vigor do acordo, este montante tenha um incremento de mais de 100%. Além disso, há importantes oportunidades de investimentos que devem ser exploradas por ambos os lados.

Cambici: Quais são os segmentos da Fiesp mais beneficiados por este acordo, quando ele entrar de fato em vigor?

PS: As matrizes produtivas de Brasil e Israel são complementares em sua maioria e muitos setores serão beneficiados. Do ponto de vista das exportações brasileiras, podemos citar os segmentos químico, têxtil, calçadista e do agronegócio. Por sua vez, sob a perspectiva das exportações israelen-

Importações Brasileiras para Israel por Setor (2007)
Brazilian import to Israel by sector (2007)



Fonte: Aliceweb/MDIC
Elaboração: Departamento de Relações Internacionais e Comércio Exterior (DEREX)/FIESP
Source: Aliceweb/MDIC
Elaboration: Department of International Affairs and Foreign Trade

ses, os principais beneficiados serão os setores de pedras preciosas e de produtos de tecnologia.

Cambici: Quais as ações que poderão ser realizadas no âmbito da Fiesp para a divulgação dos benefícios deste acordo junto ao empresariado?

PS: A Fiesp já realizou dois grandes eventos para a divulgação do acordo Mercosul-Israel, um antes e outro logo após a sua assinatura. No momento, nossa prioridade é incentivar a ratificação do acordo no Congresso Nacional, de maneira que o setor empresarial possa utilizar seus benefícios no menor espaço de tempo possível. Após esta etapa, deveremos continuar o trabalho de divulgação por meio de novos eventos, estudos e iniciativas de promoção comercial que incentivem o incremento nas trocas de comércio e investimentos.

Cambici: Há uma agenda em comum com Israel a ser implementada a médio e longo prazo?

PS: A principal agenda bilateral que deve ser explorada no médio e longo prazo é a promoção do fluxo de investimentos. O Brasil oferece grandes oportunidades para as empresas israelenses, seja em virtude do seu mercado interno, seja como plataforma de exportação para terceiros mercados. Por exemplo, no setor de alta tecnologia, o Brasil conta com diversos centros que podem oferecer a mão-de-obra qualificada e de menor custo necessária para a competitividade das empresas israelenses.

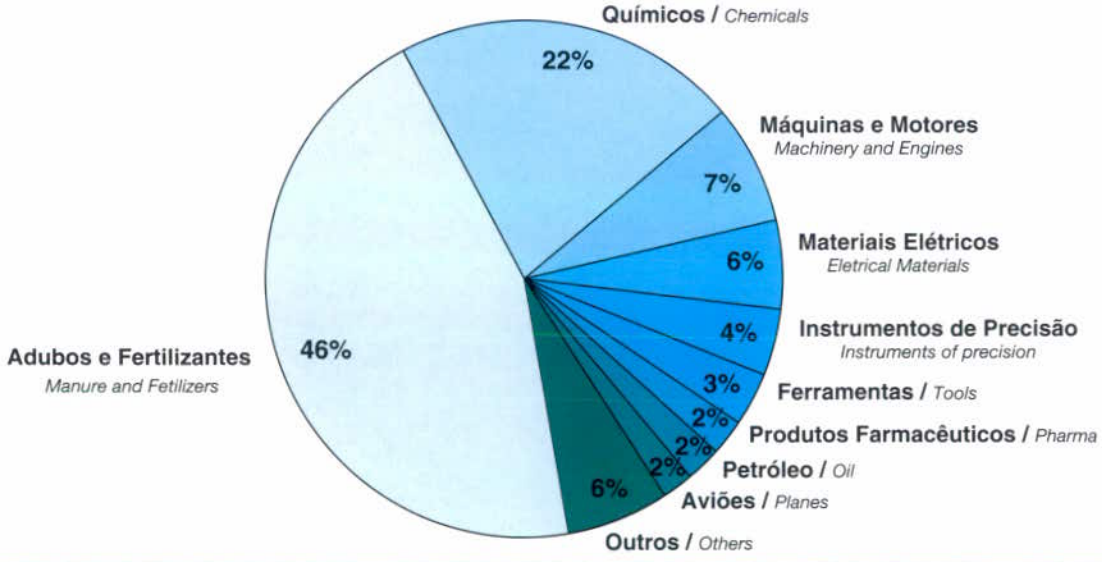
Cambici: Este tratado abre espaço para novos acordos setoriais ou parcerias?

PS: A partir da intensificação do fluxo de comércio e investimentos, é natural que surjam demandas para a ampliação dos entendimentos em novas áreas, como serviços, investimentos e bitributação. Além disso, é importante notar que o ALC Mercosul-Israel é o primeiro entendimento deste tipo que assinamos fora da região da América Latina. Dessa forma, pode-se notar que há um contexto favorável para se adotar a discussão de novos modelos de acordos com Israel.

Apresentação do Acordo em São Paulo

Fotos: Kênia Hernandes

Importações Brasileiras de Israel por Setor (2007)
Brazilian import from Israel by sector (2007)



Fonte: Aliceweb/MDIC
Elaboração: Departamento de Relações Internacionais e Comércio Exterior (DEREX)/FIESP
Source: Aliceweb/MDIC
Elaboration: Department of International Affairs and Foreign Trade

Summary

Fiesp intense role

Brazil-Israel Chamber of Commerce & Industry (Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry: What was Fiesp's role to expedite the execution of the Free Trade Agreement between Israel and Mercosur?

Paulo Skaf (PS): Fiesp actively participated in the negotiation process of the Free Trade Agreement (FTA) between Israel and Mercosur, supporting the Brazilian government to the achieve such goal. In October 2004, soon after assuming the entity's presidency, I met the Israeli ambassadress in Brazil, Tzipora Rimon (...). In March 2005, I met the Israeli Deputy Prime Minister, at that time and current prime-minister, Ehud Olmert for a very important meeting. Among the main issues discussed was the economic and political availability for an FTA to be entered between Israel and Brazil. In addition, we executed a Memorandum of Undertsnading jointly with Manufacturers' Association of Israel (MAI), which is the main Israeli industry segment representative entity. (...).

In April 2006, FIESP held a seminar about the Mercosur-Israel bilateral negotiations importance, which counted with the participation of the Brazilian negotiator, the Ambassador Régis Arslanian, and the chief of the Economic Department of the Ministry of Foreign Affairs of Israel, Joseph Gal. In order to consolidate such works, I met the Israeli Deputy Prime Minister, Eliyahu Yishai, in December 2007, to announce the recently executed Free Trade Agreement with Mercosur.

Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry: In your opinion, what is the impact that this agreement will cause to the trade relations between Brazil and Israel, and also to both countries' businessmen relations?

PS: The Brazilian and Israeli business sector is already very united and this agreement will amplify, even more, the opportunities of this relationship. In 2007, the bilateral trade broke the barrier of US$ 1 billion – which is a low value if compared to the importance of these markets. Our expectations are that, when such agreement enters into force, this amount shall have an increase higher than 100%. In addition, there are important investments opportunities which should be explored by both countries.

Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry: Which will be the most beneficiated sectors by this agreement when it actually enters into force?

PS: The Brazilian and Israeli production matrixes are mostly complementary and many sectors will be beneficiated. Concerning the Brazilian exports, we may mention the chemical, textile, shoes and agribusiness. On the other hand, concerning the Israeli exports, the main beneficiated sectors are precious stones mining and technology.

Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry: Is there a common agenda to be implemented with Israel in the medium and long term?

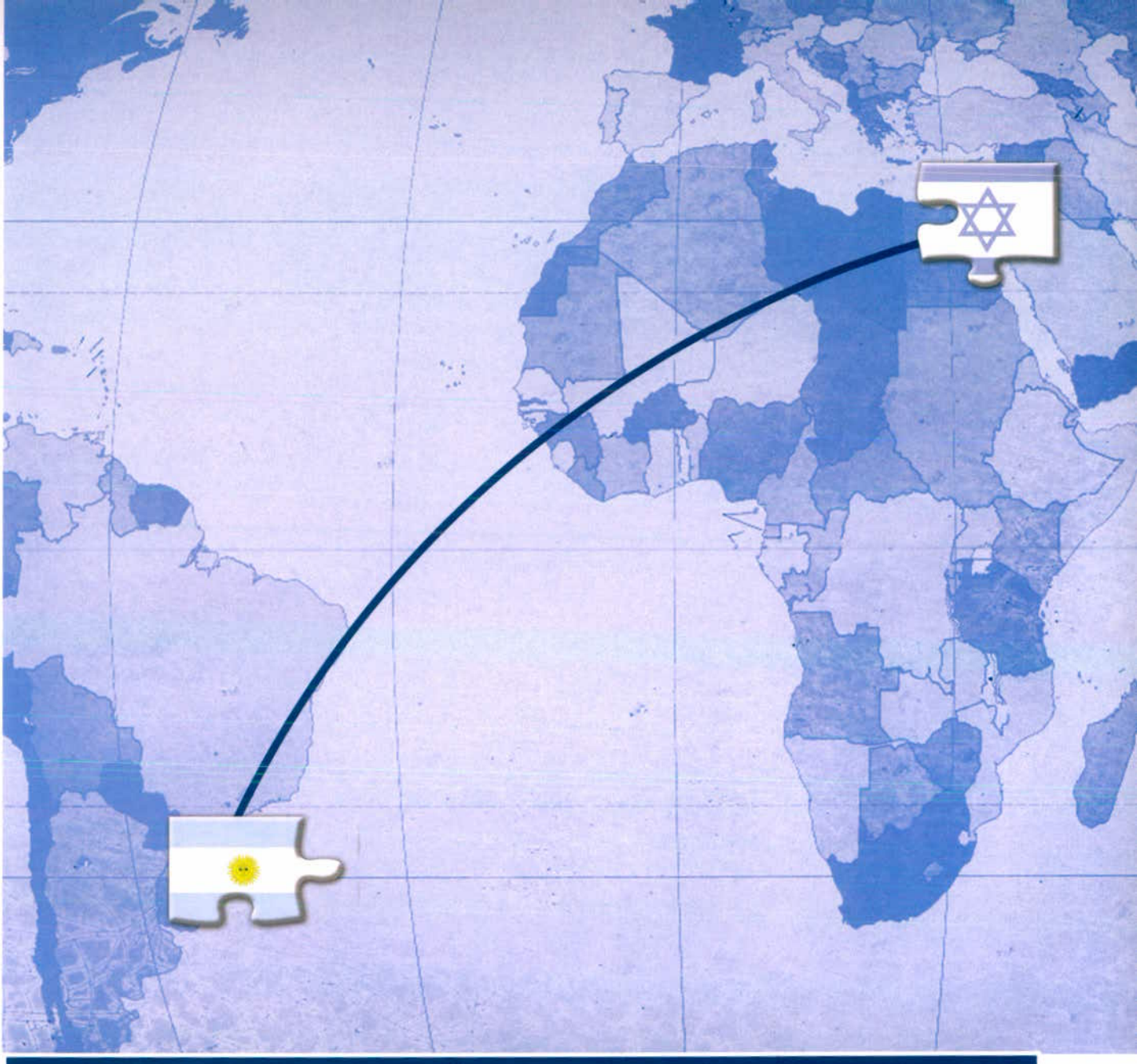
PS: The main bilateral agenda to be explored in the medium and long term is the investment flow promotion. Brazil provides great opportunities for the Israeli companies, either in virtue of its domestic market, as well as an export platform to third markets. For example, in the high technology sector, Brazil counts with many technological centers which may provide for qualified services and lower costs which is necessary for the Israeli companies competitiveness.

País das Maravilhas

Leia para os seus filhos. Leia com os seus filhos. Ninguém melhor do que os pais para despertar nas crianças um amor pela leitura que dure uma vida inteira. Saiba mais acessando: www.ecofuturo.org.br

ECOFUTURO

Mantenedor | SUZANO



Da ficção à realidade

Comércio Israel-Argentina dá mostras de vitalidade, após ficar praticamente paralisado por quase uma década

Descrever o comércio bilateral entre Israel e Argentina até oito anos atrás era mais ou menos como produzir uma peça de ficção científica. A definição é do consultor em comércio exterior argentino, Javier Brumberg. "Para se ter uma idéia, em 2002, a Argentina importou apenas US$ 25 milhões de Israel. A séria crise econômica vivida pelos argentinos e os olhos israelenses voltados ao Oriente, principalmente aos mercados emergentes da China e da Índia, podem explicar o baixo desempenho da relação comercial na década de 1990 e no início dos anos 2000. "Era uma relação casual, em que os potenciais de cada país não eram explorados", diz Brumberg.

Os números da reversão deste quadro são impressionantes. Em apenas dois anos, entre 2003 e 2005, o movimento comercial entre

os dois países dobrou, chegando a US$ 300 milhões. "É verdade que o crescimento ocorreu sobre uma base pequena, mas o rápido aumento do volume de comércio indica que há muito para ser explorado pelos dois países, o que vai acontecer a partir do Acordo de Livre Comércio (ALC)", diz o consultor. Apesar do otimismo, a Argentina ainda está apenas em quarto lugar na América Latina em relação ao comércio com Israel, atrás de Brasil, México e Colômbia, participando apenas com 8% do volume total comercializado.

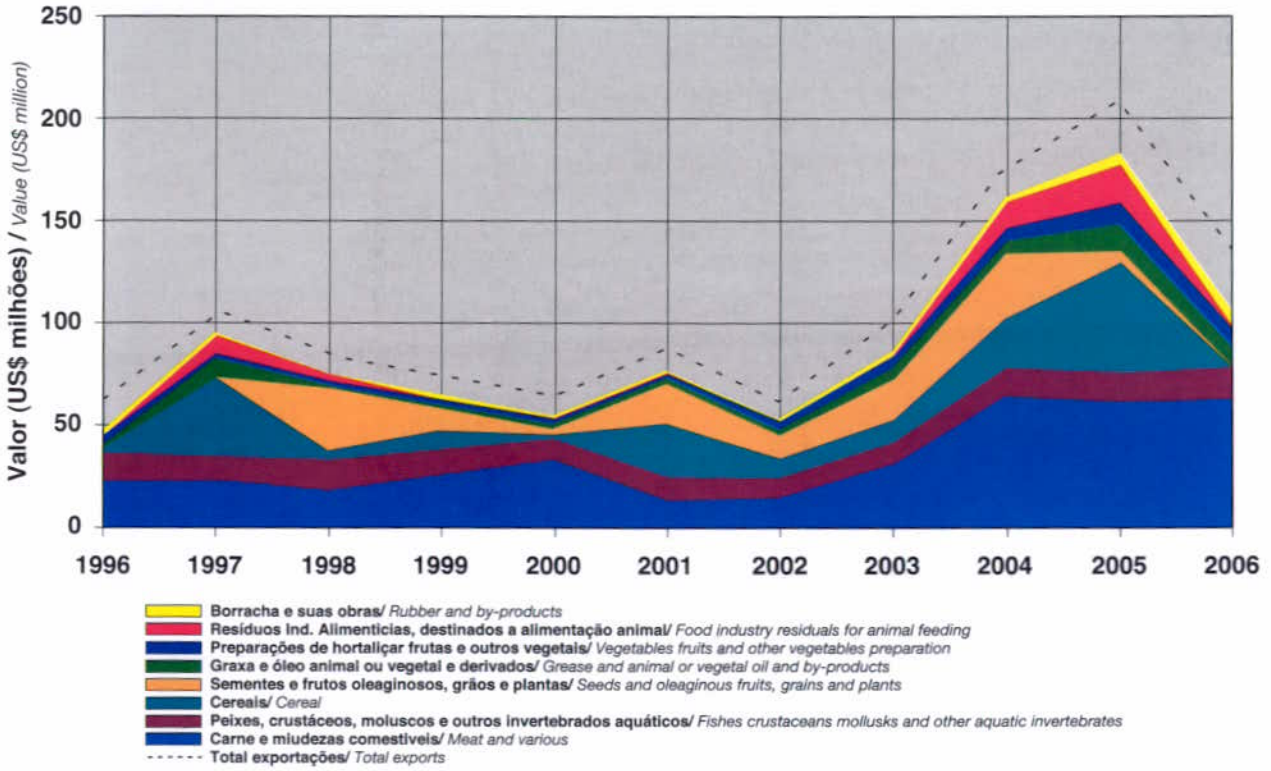
Os argentinos reconhecem que o mercado brasileiro é o principal alvo do interesse israelense, pela necessidade de equipamentos e transferência de tecnologia capazes de ajudar a sustentar o crescimento da maior economia sul-americana. Mas a Argentina espera poder se beneficiar do ALC, principalmente por ter sido o principal motor nas negociações, contrapondo-se às resistências do vizinho brasileiro.

Os itens mais importados de Israel pelos argentinos são eletrônicos e maquinário, principalmente no setor audiovisual no qual destacam-se aparelhos de som e imagem com 32,7% do volume total, seguidos de mecânica pesada (22,54%) e produtos químicos – adubos e fertilizantes –, alcançando 18,12% das importações em 2006.

As exportações para Israel continuam a ter como carro-chefe as carnes e suas miudezas, com 32,32% do comércio total no período, e valor de exportação de US$ 63 milhões em 2006. A seguir vêm os cereais, com 16,13% – embora haja grandes oscilações anuais. Sementes e grãos também tiveram bom desempenho no início da década, alcançando seu ápice no ano de 2004, com US$ 31,5 milhões. Mas suas exportações acabaram reduzidas em 2005 e, no ano seguinte, geraram parcos US$ 244 mil. Outro item que tem crescido são peixes e crustáceos. Dois anos atrás, eles já ultrapassavam 10% das exportações. Com menor destaque encontram-se os óleos vegetais e animais, preparações de hortaliças e frutas, resíduos alimentícios destinados à alimentação animal e produtos derivados da borracha.

"O acordo entre o Mercosul e Israel é um marco estratégico que deve incrementar os vínculos comer-

Principais produtos exportados para Israel (cap. NCM)
Main exported products to Israel (Cap. NCM)

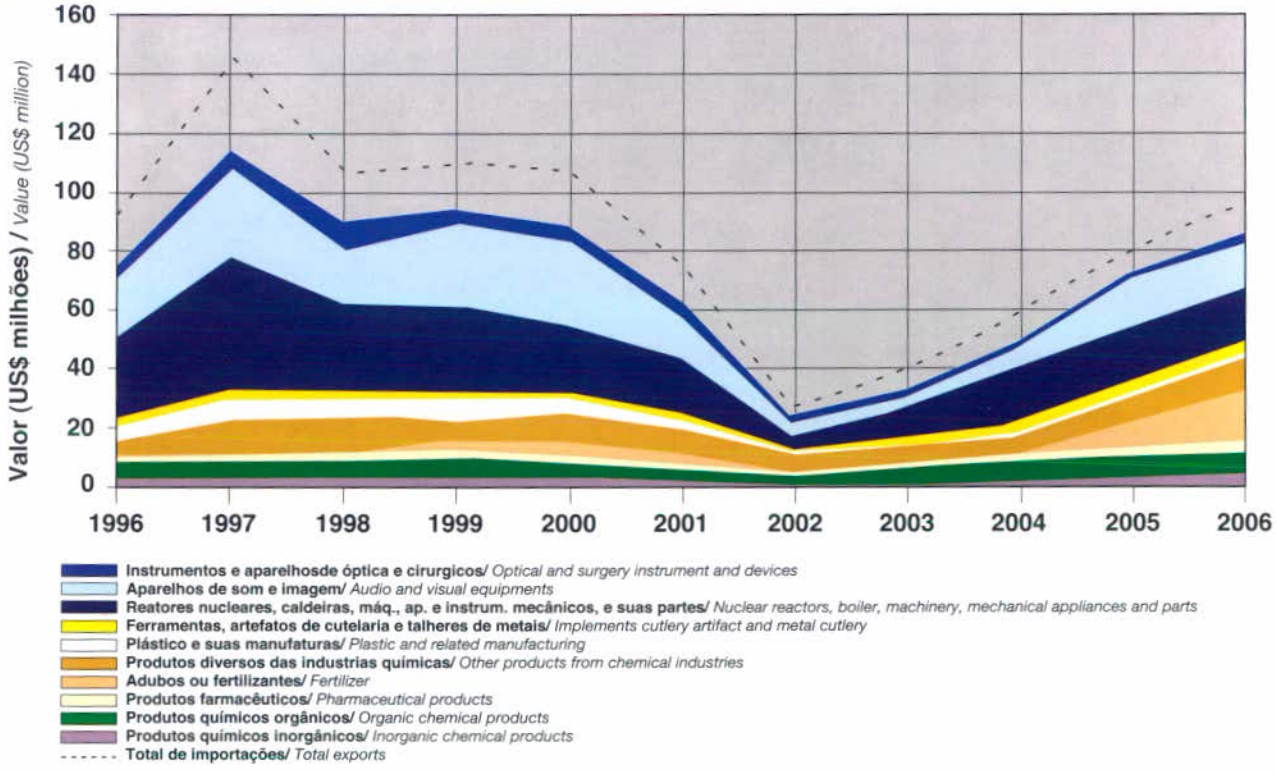


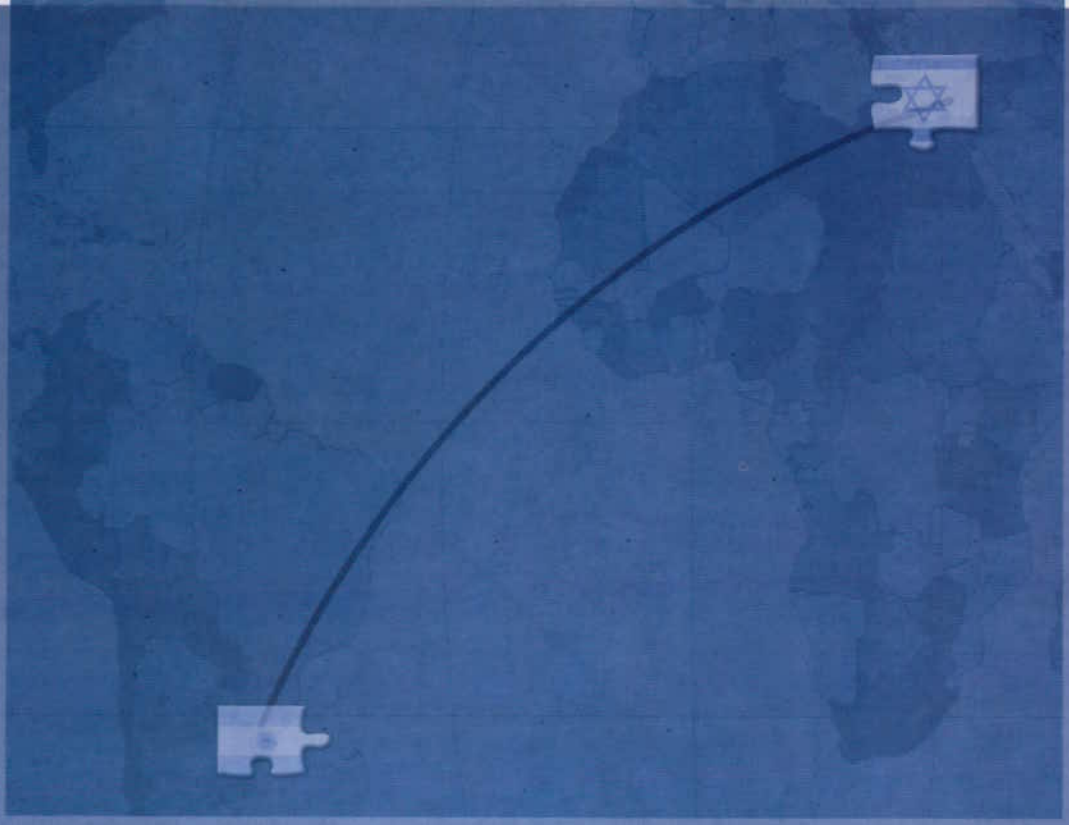
ciais com o bloco e outros países. O ALC firmado em 18 de dezembro de 2007 tem ainda um significado particular, pois representa o primeiro acordo comercial extra-regional firmado pelo bloco", afirma Facundo Nejamkis, chefe de gabinete da Comissão de Representantes Permanentes do Mercosul. "Para a Argentina, em especial, há a possibilidade de aumento de exportações, necessárias para alavancar o crescimento econômico obtido ano a ano", diz Nejamkis.

De acordo com ele, os principais itens do comércio mútuo serão as carnes e os produtos agrícolas – como a soja –, a alta tecnologia, os agroquímicos e softwares, além do fluxo turístico em ambos os sentidos. "Na verdade, a pauta de negócios é muito similar para todo o Mercosul", diz ele, ao explicar que apenas entre janeiro e setembro de 2007 as exportações de Israel para o Mercosul chegaram a US$ 541 milhões. Já as importações de produtos provenientes do bloco ficaram em US$ 551 milhões. Em 2006, estes dados foram de US$ 552 milhões e US$ 553 milhões, respectivamente. A previsão é de que, em dez anos, 95% das exportações do bloco para Israel e 97% das exportações israelenses para o Mercosul serão comercializadas com tarifa zero.

A recente crise vivida na Argentina, causada pela greve dos produtores rurais – que exigiam o recuo do governo de Cristina Kirchner em relação ao aumento dos impostos para exportação –, não preocupa os especialistas em comércio exterior do país. "É um braço de ferro difícil. De um lado, o governo que precisa arrecadar mais e controlar a inflação de preços, de outro os principais exportadores que não querem ver sua margem de lucro cair", avalia Brumberg. "Na verdade, um depende do outro e uma solução que não desagrade completamente aos dois lados será encontrada." Brumberg não acredita que existam riscos de desestabilização política ou econômica por causa da crise. "É simples. Trata-se de uma questão de sobrevivência para ambos os lados."

Principais produtos importados para Israel (cap. NCM)
Main imported products from Israel (Cap. NCM)





Summary

From fiction to reality

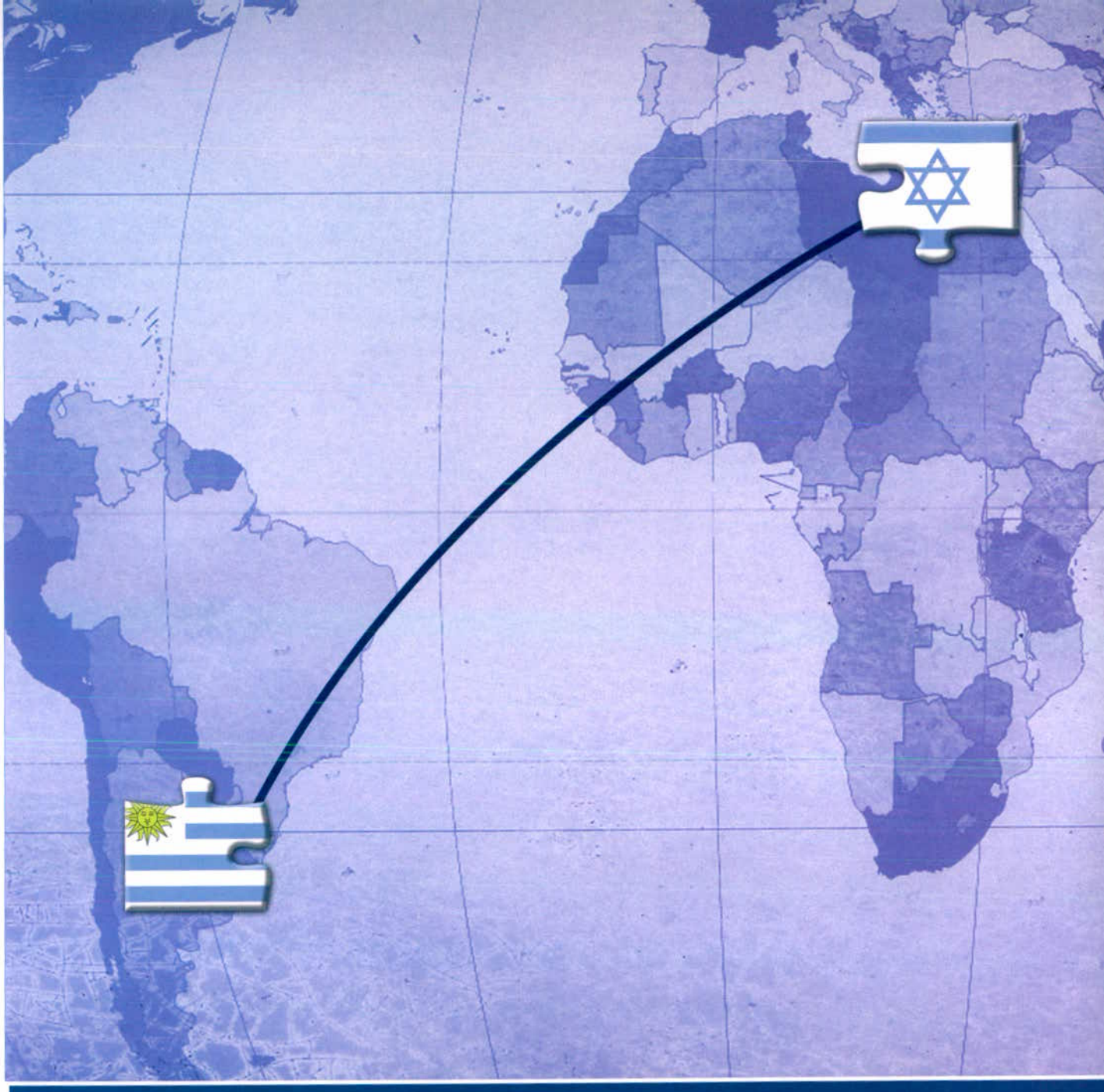
Describing the bilateral trade between Israel and Argentina eight years ago was just like producing a science fiction play, such definition was given by the Argentinean trade consultant, Javier Brumberg. "Just to have an idea, in 2002, Argentina imported only US$ 25 million from Israel. The serious Argentinean economic crisis and Israel looking at the East, mainly to the Chinese and Indian developing markets may explain the low performance of the trade relation in the 90's and the beginning of the year 2000. It was a casual relation, in which the potentialities of each country were not explored", says Brumberg.

The numbers for the reversion of scenario are impressive. In only two years (from 2003 to 2005) the trade relations between these two countries have doubled, reaching US$ 300 millions. "It is true that the growth happened on a small base, but the fast trade volume increase shows that there is a lot to be explored by both countries, which will happen after the Free Trade Agreement (FTA)", says the consultant. Despite the optimism, Argentina remains fourth in Latin-America concerning the trade relations with Israel, behind Brazil, Mexico and Colombia, participating with only 8% of the total trade volume.

The Argentineans recognize that the Brazilian market is the main Israeli target due to the need of equipments and technology - which may support the development of the largest South-American economy. However, Argentina expects to benefit from FTA, mainly because it was the country which most influenced the negotiations, in opposition to the Brazilian resistances.

The most imported items from Israel by Argentina are electronic products and machinery, mainly in the audiovisual sector, with an emphasis to sound and image devices, totalizing 32.7% of the total volume, followed by heavy mechanics (22.54%) and chemical products – manure and fertilizers –, reaching 18.12% of the imports in 2006.

The main exported products to Israel are still meat and its byproducts, with 32.32% of the total trade volume in the period, and an exporting value equivalent to US$ 63 millions in 2006. Followed by the cereals, with 16.13% - however, there are great annual oscillations. Seeds and grains also had a good performance at the beginning of the decade, reaching its summit in 2004, with US$ 31.5 million. But its exports reduced in 2005 and, in the following year and generated only US$ 244 thousand. Another item that has increased is fish and crustacean. Two years ago, they surpassed 10% of the exports. With a less emphasis are the vegetal and animal oils, herbs and fruits byproducts, food residues for animal feeding and rubber by products.



ALC abre mercado qualificado e oportunidades de investimento produtivo externo

Para o Uruguai, um avanço importante

Embora ainda não existam números que demonstrem resultados concretos do Acordo de Livre Comércio (ALC) firmado em dezembro do ano passado entre Israel e Uruguai (um dos países que integram o bloco do Mercosul), as expectativas por parte do país latino-americano são positivas. "Este tratado representa a cristalização de um processo de diálogo e negociações entre os dois países", acentua a consulesa-geral do Uruguai em São Paulo, Brígida Scaffo.

Os uruguaios consideram o acordo um passo importante para reconstruir

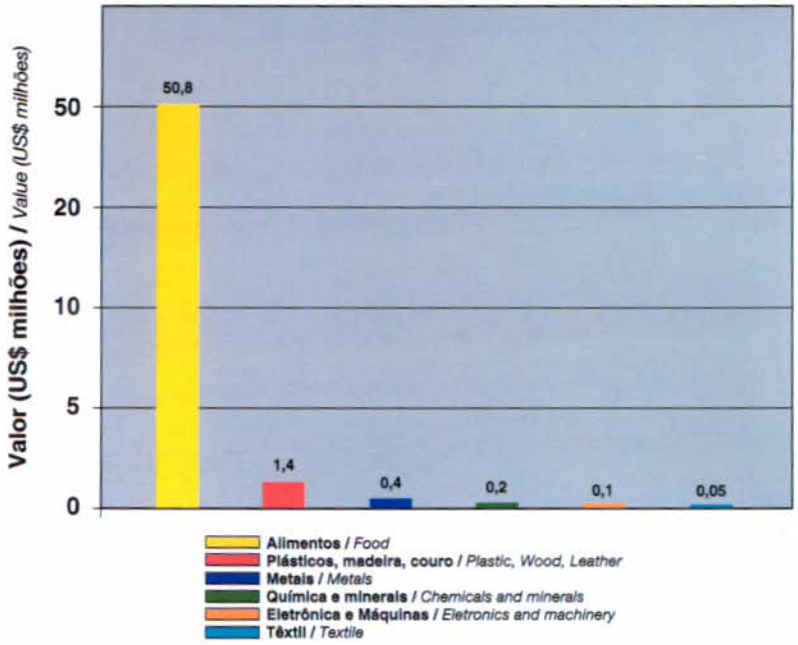
sua economia, que sofreu um forte impacto com o processo acelerado de globalização na década de 1990. Boa parte de sua indústria manufatureira não estava preparada para competir com o mercado oriental – China e os chamados tigres asiáticos – e sucumbiu. O país perdeu o posto de uma das principais economias da América do Sul e passou a se dedicar ao setor de serviços bancários.

Para o Uruguai, segundo a diplomata, este tratado permitirá consolidar a relação histórica e o vínculo comercial existente com Israel, considerado um mercado bem qualificado. "Terá resultados positivos na medida que aumentarmos as exportações de novos produtos, redundando em benefícios reais e futuros para ambas as partes, com a geração de empregos e um maior dinamismo das duas economias", acredita.

O ALC prevê preferências tarifárias para setores sensíveis do Uruguai e Paraguai, como a agropecuária. Atualmente, o Mercosul vende para Israel, basicamente, carnes e produtos agrícolas, enquanto Israel fornece aos países do bloco alta tecnologia, produtos agroquímicos e softwares.

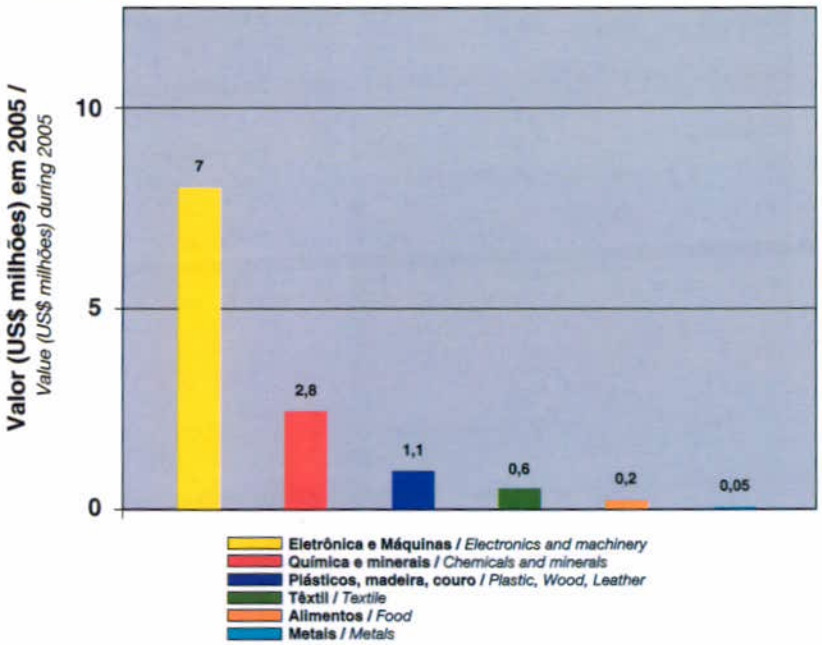
No caso específico das relações comerciais entre Israel e Uruguai, a balança comercial é favorável ao país sul-americano, embora o volume negociado ainda seja pequeno. Dados de 2005 – os mais recentes, segundo a diplomata uruguaia –, indicam que Israel importou US$ 52,9 milhões do Uruguai e exportou apenas US$ 11,7 milhões. Carne e seus derivados, grãos e sementes ainda são os principais produtos da pauta de exportação uruguaia para Israel. Do total vendido, US$ 50,8 foram provenientes do setor de alimentos. O ponto forte da pauta israelense é maquinário, tecnologia e softwares, que representaram mais de 60% das exportações aos uruguaios.

Exporta ões uruguaias a Israel
Urugua Export to Israel



Fonte: Ministério das Relações Exteriores do Uruguai / *Source: Uruguay Ministry of Foreign Affairs*

Importa ões uruguaias de Israel
Urugua Import from Israel



Fonte: Ministério das Relações Exteriores do Uruguai / *Source: Uruguay Ministry of Foreign Affairs*

"O ALC inclui, ainda, um capítulo sobre Cooperação Técnica e Tecnológica, que permitirá explorar novas áreas de relacionamento bilateral em um setor de relevância, em que ambas as partes poderão se desenvolver tecnologicamente. O acordo prevê, para o futuro, a possibilidade de expansão do comércio de serviços".

A diplomata uruguaia afirma que ainda não há cifras atuais para serem citadas e comentadas, pois "o acordo ainda não entrou em vigor para nenhum dos países participantes. No caso do Uruguai, o texto do tratado ainda não foi enviado ao Parlamento", observa.

Para o assessor da Federação do Comércio uruguaia, Guillermo Florez Almeida, o acordo é uma oportunidade importante para o Uruguai, com a abertura de um novo mercado e em condições tarifárias favoráveis. "O país necessita retomar sua vocação exportadora. Temos bons produtos no setor agropecuário e potencial no setor industrial, com uma mão-de-obra com bom grau de instrução e preparada para ser treinada." Almeida diz ainda que o governo está buscando investimentos produtivos, facilitando a instalação de empresas que naturalmente buscariam o Brasil ou a Argentina, pela importância política e econômica desses dois países no bloco. "O Uruguai está entre esses dois países e pode ser um ponto estratégico para o acesso a esses importantes mercados da América do Sul."

For Uruguay, an important advance

Summary

Although there are no numbers evidencing concrete results of the Free Trade Agreement (FTA) entered into Israel and Uruguay last December (one of the Mercosur member countries), the expectations by the Latin-American country are good. "This agreement represents the confirmation of a dialogue and negotiation process between both countries", emphasizes the Uruguayan General Consul in São Paulo, Brígida Scaffo.

The Uruguayan people consider the agreement an important step to restructure the country's economy, which suffered a strong impact with the fast globalization process in the 90's. Great part of the manufacture industry was not prepared to compete with the oriental market – China and the so called Asian Tigers – and has succumbed. The country lost its position of one the main South-American economies and focused on the banking services sector.

According to the diplomat, for Uruguay this agreement will allow the consolidation of a historic relation and the existing trade bond with Israel (considered a well qualified market). "We will have positive results as we increase the exports of new products, resulting in actual and future benefits for both parties, with generation of jobs and a higher dynamism of both economies", she believes.

The FTA foresees tax preferences for Uruguayan and Paraguayan sensible sectors, as the agropecuary. Currently, Mercosur basically sells to Israel meat and agricultural products, while Israel provides high technology, agrochemical products and softwares to the blocs' countries.

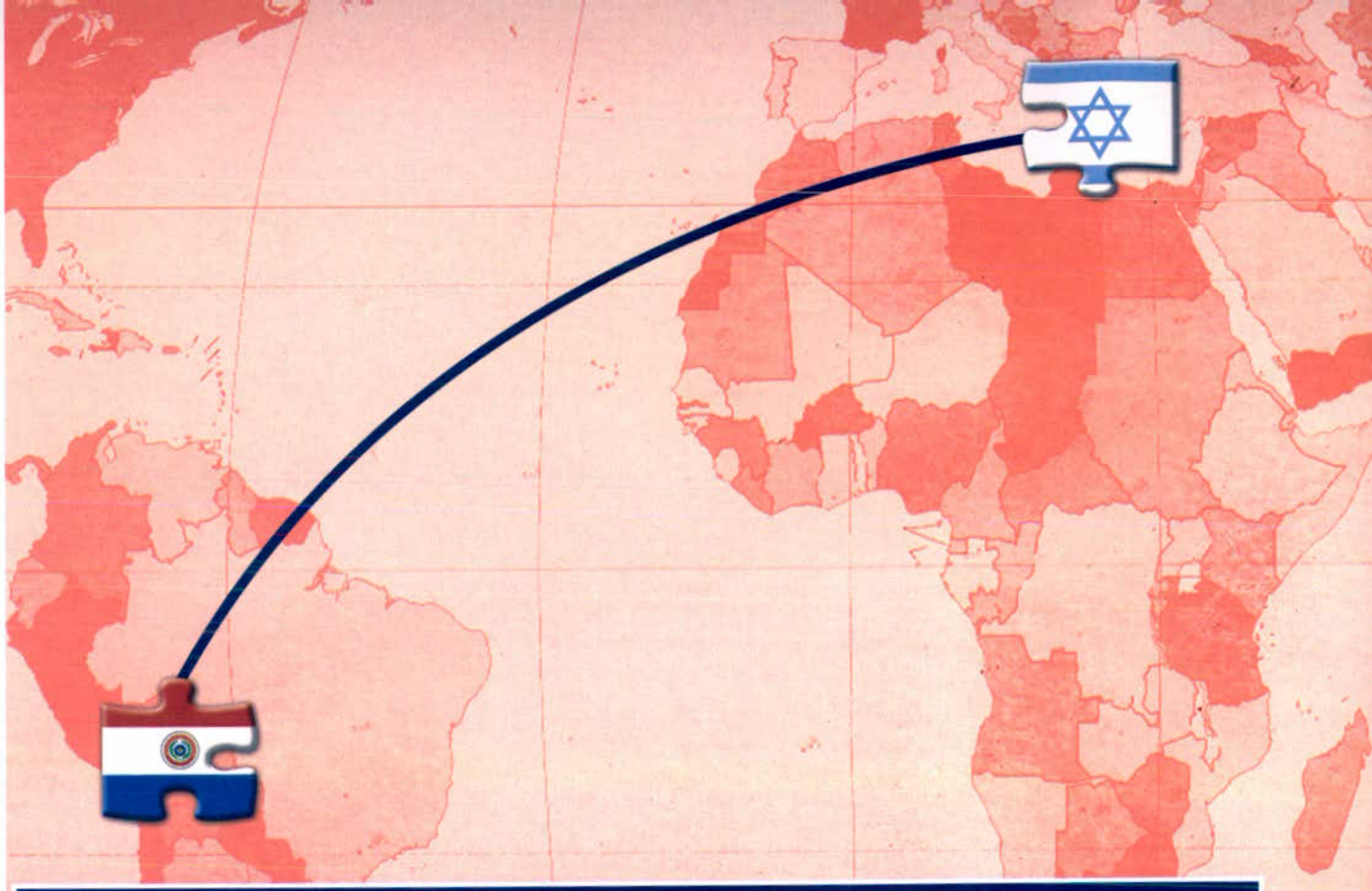
With regard to the trade relations between Israel and Uruguay, the commercial balance is favorable to the South-American country, although the negotiated volume is still small. Dada from 2005 – the most recent, according to the Uruguayan diplomat –, show that Israel has imported US$ 52.9 millions from Uruguay and exported only US$ 11.7 millions. Meat and its byproducts, grains and seeds are still the main products exported to Israel from Uruguay. Out of the US$ 52.9 millions sold, US$ 50.8 were from the food sector. The main Israeli strength is the machinery, technology and softwares, representing more than 60% of the exportats to Uruguay.

Este é um daqueles típicos casos em que a fama chegou antes.

TEVA. Agora também no Brasil.

- Uma das maiores indústrias farmacêuticas do mundo.
- Mais de 100 anos de tradição no desenvolvimento de medicamentos e pesquisas para os tratamentos de Esclerose Múltipla, Parkinson, Alzheimer, doenças auto-imunes e oncologia.
- Presente em mais de 50 países.

TEVA®



A caminho de uma nova realidade

Para paraguaios, acordo com Israel é parte da trajetória para impulsionar a economia

O Acordo de Livre Comércio entre Mercosul e Israel é uma excelente oportunidade para ampliar os horizontes da economia paraguaia e vai ao encontro das premissas defendidas pelo presidente eleito do país, Fernando Lugo, de abrir a economia a investimentos produtivos internacionais. A avaliação é da ministra do Departamento de Negociações Comerciais do Ministério das Relações Exteriores do Paraguai, Helena Felip Salazar. "O acordo é o primeiro passo de uma longa caminhada necessária para ampliarmos o comércio exterior, valorizar nossos produtos e abrir a economia paraguaia a outros países", diz Helena.

O empresário Julio Celeste Trancillo, que integra a equipe negociadora do Paraguai no bloco sul-americano, acredita que, com a eleição de Fernando Lugo, o país passará por transformações institucionais importantes, com mudanças na pauta interna e externa que, segundo ele, passarão por uma tentativa de reposicionar o Paraguai dentro do Mercosul. Essa postura, esclarece Trancillo, inclui uma agenda menos passiva em relação aos principais protagonistas do bloco, Argentina e Brasil. Lugo, o ex-bispo católico de tendência esquerdista, que tirou do governo, após 61 anos, o poderoso Partido Colorado, venceu com um discurso que mesclava o combate à pobreza e à corrupção. "Lugo tem o momento em suas mãos. Ele começa a dar mostras que fará mudanças importantes, como no caso das negociações com o Brasil sobre Itaipu. O acordo com Israel é outra ferramenta importante, que deve ser usada de maneira inteligente", diz Trancillo. "É o primeiro tratado de preferências comerciais assinado com um país de fora do continente e deve ser utilizado como modelo para próximos acordos do Mercosul com outros países, de maneira a impulsionar a nossa economia", explica.

O Paraguai apresenta índices modestos no cenário econômico mundial. O PIB em 2006 foi de US$ 8,7 bilhões – um dos valores mais baixos da América do Sul. Nesse mesmo ano, as exportações totais do país somaram US$ 1.906 milhão. Como as importações atingiram a marca de US$ 5.898 milhões, o saldo negativo na balança comercial foi de US$ 3.992 milhões. Os números de 2007 ainda não estão fechados. As prévias, no

entanto, apontam para valores comercializados mais altos, porém com o mesmo déficit aproximado: US$ 3.100 milhões em produtos exportados e US$ 7 milhões em produtos importados, com um saldo negativo estimado em US$ 3.900 milhões. "Temos o desafio de deixar de ser um país importador, criar condições favoráveis aos investidores e produzir a partir daqui", diz Trancillo, lembrando que a falta de uma saída para o oceano pode ser compensada pela proximidade de mercados importantes, principalmente o brasileiro. "É preciso dar incentivo e confiança institucional aos investidores, e começar a investir mais em infra-estrutura."

Assim que assumir a presidência em 15 de agosto, Fernando Lugo encontrará uma relação econômica entre seu país e Israel em fase de expansão. Segundo a ministra do Departamento de Negociações comerciais da chancelaria paraguaia, os israelenses já concederam ao país preferências unilaterais em alíquotas para importação de alguns produtos, como maquinário e implementos agrícolas. Da parte paraguaia, a maior parte dessa exclusividade é em relação aos produtos agropecuários, carro-chefe da pequena economia dos Chacos.

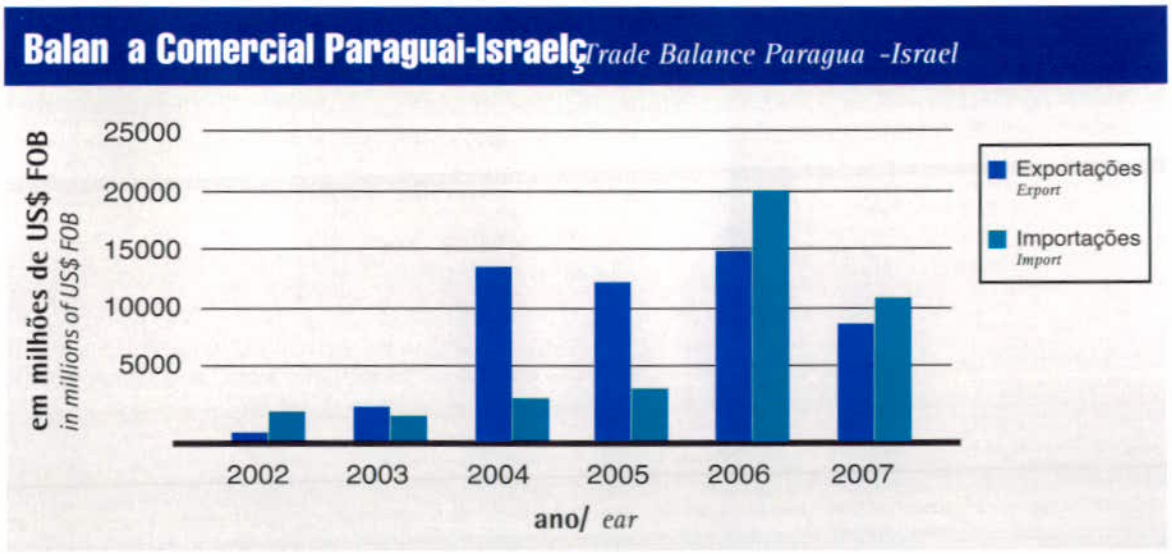
Antes do tratado, as relações comerciais entre o Paraguai e Israel eram pequenas e oscilavam muito. Em 2007, os sul-americanos exportaram US$ 9.720 milhões aos israelenses e importaram US$ 11.973 milhões do mesmo país, com déficit na casa dos US$ 2,2 milhões. Contudo, se somados os saldos de importações e exportações nos últimos seis anos, o saldo positivo dessa balança comercial fica com o Paraguai, com US$ 16.233 milhões.

Helena acredita que o estímulo comercial entre os dois países será uma ferramenta muito importante para os empresários paraguaios. "Uma vez que o acordo esteja completamente em vigência - e para isso ainda falta a ratificação de todos os integrantes do bloco - e em constante desenvolvimento, o setor privado deverá aproveitar esse momento e realizar atividades em conjunto com Israel". A ministra adianta que os paraguaios têm interesse na expertise israelense em tecnologia agrícola e que esse pode ser o primeiro grande passo no sentido de uma integração comercial maior.

Até o momento, a relação comercial entre os dois países ainda é pequena, e seus indicadores são quase com os mesmos em relação ao período anterior à assinatura do tratado comercial, em dezembro do ano passado. Entre 2002 e 2007, o produto mais exportado pelo Paraguai para Israel foi a carne - principalmente a desossada - com 95,20% de todo o volume enviado ao país do Oriente Médio. Ainda figuram na lista as sementes e óleos vegetais.

Nesse mesmo período, o Paraguai importou de Israel maquinário para o setor industrial e agrícola. O montante chega a 38,40% do total. O país sul-americano também comprou dos israelenses matérias plásticas (27,38% do volume importado no período) e produtos da indústria química (26,47%).

A ministra do departamento de negociações comerciais da chancelaria paraguaia afirmou que o governo de Assunção encara o acordo como um avanço, mas acredita que a troca comercial poderia ser ainda maior. "Entendemos que alguns setores importantes de nossa produção, principalmente na área agrícola ficaram de fora do acordo, ou limitados em algumas partes, até por conta de contrapartidas exigidas por outros integrantes do bloco. Nesse sentido, esperamos que a comissão administradora dessa negociação trabalhe para ajustar os termos,



Fonte: BCP - Elaborado pela Direção de Negociações Comerciais do M.RR.EE / HF / Ic
Source: BCP - Elaborated b the Trade Negociations Division of M.RR.EE / HF / Ic

tanto no acesso de nossos produtos aos mercados quanto nas diferentes disciplinas comerciais".

Mas o acerto de arestas do tratado comercial com Israel é apenas uma das várias preocupações que os paraguaios têm em relação ao futuro da economia do país. Poucos dias depois de vencer as eleições, o presidente eleito Fernando Lugo teve de ir várias vezes aos jornais, rádios e televisão para tranqüilizar os setores produtivos do país, que temem confiscos, nacionalizações de empresas ou invasões de propriedades privadas. Lugo também rechaçou as acusações de que pretende realizar uma aliança especial com a Venezuela de Hugo Chávez. "O presidente Chávez é um líder importante na região, mas não pretendo estabelecer relações especiais com nenhum governo em especial. Porém, vou conversar e pretendo manter boas relações com todos os países da América do Sul, porque isso é de interesse de grande interesse para o Paraguai. "

O novo mandatário paraguaio deu sinais de que o acordo firmado com Israel no âmbito do Mercosul deve ser o primeiro de uma série de parcerias econômicas de seu governo com outros países. "O país buscará ter relações com todos os países do mundo, sem aceitar pressão de terceiros", disse Lugo. Uma demonstração da vontade do presidente em expandir o horizonte das relações paraguaias foi dada durante a celebração de sua vitória, quando reiterou a decisão de promover uma aproximação institucional com a China, sem atingir as relações com Taiwan, que tem no Paraguai um dos principais aliados na América do Sul.

A new reality underway

Summary

The Free Trade Agreement between Mercosur and Israel is an excellent opportunity to enlarge the horizons of Paraguayan economy and it meets the assumptions defended by the elected country's president, Fernando Lugo, to open the economy to international productive investments. The assessment is from the minister of the Trade Department from Ministry Foreign Affairs of Paraguay, Helena Felip Salazar. "The agreement is the first step of a long necessary journey to increase foreign trade, enhance our products and open the Paraguayan economy to other countries", said Helena.

The businessman Julio Celeste Trancillo, who is part of the Paraguay's Negotiation Staff within South-American bloc, believes that, with Fernando Lugo's election, the country will go through important institutional changes, amends in the internal and external agenda that, according to him, will intend to improve Paraguay's position within ercosul. Such attitude, explains Trancillo, includes a less passive agenda concerning the main countries of the bloc, Argentine and Brazil. Lugo, the left-wing, former catholic bishop that took away from government the powerful Partido Colorado, after 61 years, won based on the speech that mixed the battle against poverty and corruption. "Lugo has momentum in his hands. He begins to demonstrate he shall execute important changes, such as the negotiations with Brazil regarding Itaipu. The agreement with Israel is another important tool that must be used intelligently", said Trancillo. "It is the first Treat of Preferred Trade executed with a country outside the continent and shall be taken as a model to the upcoming agreements of Mercosur with other countriesto boost our economy", explains.

Paraguay has modest index in the worldwide economic scenario. The 2006 GDP was US$ 8.7 billions – one of the smallest in South America. In the same year, total country exports were US$ 1,906 million. As imports reached US$ 5,898 millions, the trade balance deficit was US$ 3,992 millions. The 2007 figures are still not closed. Nevertheless, preliminary figures indicates larger trade amounts however with the same deficit: exported products US$ 3,100 millions and imports US$ 7.000 millions and an estimated deficit of US$ 3,900 millions. "We have the challenge not to be an importer but to create proper conditions to investors and produce from here", say Trancillo, remembering the absence a ocean shoreline can be offset by being close to important markets, primarily Brazil. "It is necessary to provide incentives and institutional confidence to investors and begin to invest more in infra-structure."

Before the agreement, trade relations between Paraguay and Israel were small and fluctuated. In 2007, the South-American country exported US$ 9,720 millions to Israel and imported US$ 11,973 millions, with a deficit around US$ 2.2 billions. Although, the aggregated trade balance in the last six years, the Paraguayan superavit is US$ 16,233 millions.

Up to now, the trade relation between the two countries is still small and indicators are almost the same to the period previous to the execution of the trade agreement, in December 2007. From 2002 to 2007, the most exported product by Paraguay to Israel was the meat – mainly boneless – with 95.20% of the total exported volume to the Middle-East country. Seeds and vegetal oils are also in the list, .

In the same period, Paraguay imported from Israel industrial and agriculture machinery. The amount reaches 38.40% of the total. Paraguay also acquire plastic materials (27.38% of total) and chemical industry products (26.47%) from Israel.

mineração

siderurgia

infra-estrutura

cimento

CSN. Transformando minério em aço, aço em riqueza e desenvolvimento para o Brasil.

www.csn.com.br

CSN

Companhia Siderúrgica Nacional

Laços mais fortes unem os dois países

Diplomatas fazem retrospecto positivo da evolução das relações bilaterais nos últimos anos e suas perspectivas a médio prazo

Mensagem do embaixador do Brasil em Israel

Ao completar meu primeiro ano na chefia da Embaixada do Brasil em Israel senti de perto o dinamismo que pauta o relacionamento entre os dois países.

O intercâmbio comercial entre o Brasil e Israel superou a barreira de US$ 1 bilhão, com crescimento de mais de 30% em relação a 2006. A assinatura, em dezembro de 2007, do Acordo de Livre Comércio (ALC) entre o Mercosul e Israel, após três anos de negociações, terá um impacto significativo nesse intercâmbio. Em 2006, a exportação brasileira para Israel representou 52% das exportações do Mercosul para a região e o Brasil importou de Israel 84%, do total importado pelo bloco. Importante ressaltar, ainda, que este é o primeiro ALC que o Mercosul assina com um país extra-região.

Durante 2007 tive o prazer de receber, em Israel, ilustres visitantes brasileiros que aqui estiveram para o cumprimento de intensas agendas:

√ Em julho, missão do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio chefiada pelo Secretário Interino de Ciência e Tecnologia, Manuel Lousada, com o objetivo de estabelecer a metodologia para aplicação do Memorando de Entendimento para Cooperação em Pesquisa e Desenvolvimento Industrial no Setor Privado, assinado com Israel, em fevereiro de 2007, pelo então ministro de Comércio, Indústria e Desenvolvimento, Fernando Furlan.

√ Em outubro, o ministro da Integração Nacional Geddel Vieira Lima, veio em visita oficial. Proferiu palestra na Conferência do Primeiro-Ministro, um dos principais eventos político-econômicos da região. O prefeito de São Paulo, Gilberto Kassab, acompanhado pelo secretário de Relações Internacionais, Alfredo Cotait, e de empresários paulistas participou da Watec 2007 – Feira Internacional de Tecnologias para Água e Controle Ambiental, onde inaugurou o estande do Brasil. Apresentou ao empresariado israelense, durante o seminário "Doing Business with Brazil", potencial para novos investimentos. Como em outras oportunidades, a Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria, então sob a liderança de Dora Sílvia Cunha Bueno, trouxe a Israel expressiva delegação empresarial para encontros com a contraparte e autoridades israelenses.

√ No contexto dessas visitas, uma equipe de profissionais da Petrobras apresentou ao empresariado local projetos nacionais de energias alternativas, com ênfase na produção e comercialização do etanol, como parte da programação do "Seminário Brasileiro", paralelo à Watec. Dele participaram, ainda o sub-secretário de Desenvolvimento do Estado de São Paulo, Carlos Américo Pacheco; o secretário de Saneamento e Energia do Estado de São Paulo, Ricardo Toledo, o presidente da Sabesp, Gesner José de Oliveira; o presidente da Caesb, Fernando Rodrigues Leite; e o secretário do Meio Ambiente da Bahia, Juliano Matos.

√ No período de 8 a 15 de novembro de 2007, visitou oficialmente Israel o governador de Minas Gerais Aécio Neves, acompanhado de delegação de 17 pessoas, integrada por seus principais assessores, três secretários de Estado, do Diretor de Assuntos Internacionais da Federação das Indústrias do Estado de Minas Gerais, participando de Seminário sobre Oportunidades de Negócios organizado pelo Instituto de Exportação e Cooperação Nacional de Israel, com a colaboração da Câmara de Comércio Israel-Brasil e da nossa Embaixada.

√ Ainda no mês de novembro, veio ao país a ministra do Meio Ambiente, Marina Silva, como convidada oficial da Conferência sobre Liderança da Mulher para o Desenvolvimento Sustentável, organizada em cooperação com a UNESCO.

√ Dezembro contou com a vinda do presidente do Banco Central Henrique Meirelles, que participou como "key speaker" da "The Israel Business Conference 2007", em Tel Aviv, dissertando sobre o tema "Brazil, an emerging market", sessão que contou com a presença do ministro das Finanças de Israel, Roni Bar On. O presidente do BC manteve, ainda, encontros com o governador do Banco de Israel, Stanley

Fischer, e equipe.

Para 2008, portanto, as perspectivas são as melhores possíveis. O ano começou bem, com a importante visita do chanceler Celso Amorim, nos dias 13 e 14 de fevereiro. Tratou-se de visita eminentemente política, tendo o ministro das Relações Exteriores do Brasil mantido encontros com a alta cúpula do governo israelense.

Um dos temas principais na agenda, apesar de sua natureza comercial, foi o ALC Mercosul-Israel, pela nova dimensão que esse Acordo imprime no relacionamento de Israel com os países-membros daquela união aduaneira.

Posso testemunhar, desde logo, da possibilidade concreta de aberturas para a atividade comercial que apresenta este ALC. Estão sendo programadas importantes missões comerciais brasileiras a Israel e acredito que, também, no sentido inverso.

Resta-nos aproveitar esse bom momento para estimular um maior conhecimento mútuo e desenvolver esforços para ampliação das oportunidades. Contamos para isso com a Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria, um dos instrumentos principais para consolidarmos essa nova dimensão das nossas relações comerciais, estabelecidas pelo ALC.

Pedro Motta Pinto Coelho

Message of the Brazil ambassador in Israel

After my first year as chief of the Brazilian Embassy in Israel, I really felt the dynamism in the relationship between the two countries.

The trade between Brazil and Israel broke the barrier of US$ 1 billion, with a growth 30% higher compared to 2006. The Free Trade Agreement (FTA) entered into between Mercosur and Israel in 2007 - after two years of negotiations - shall have a significant impact in such trade relations (...).

In 2007, I was pleased to receive important Brazilian visitors in Israel, who came here to comply with the intense schedules.

√ In July, the Ministry of Development, Industry and Commerce, leaded by the Science and Technology Acting Secretary Manuel Lousada (...)

√ In October, the National Integration Minister, Geddel Vieira Lima came in an official visit (...) São Paulo's Mayor Gilberto Kassab, jointly with the Foreign Affairs Secretary, Alfredo Cotait, and the businessmen from the State of São Paulo participated in Watec 2007 – Water Technologies and Environmental Control International Fair (...). As in other opportunities, the Brazil - Israel Chamber of Commerce, led by Dora Sílvia Cunha Bueno, brought to Israel a considerable business delegation (...).

√ Within the scope of such visits, a professional team of Petrobrás presented to the local businessmen alternative energy projects, with emphasis on the production and sale of ethanol, as part of the agenda of the "Seminário Brasileiro", parallel to Watec (...). The Assistant Secretary of Development of the State of São Paulo, Carlos Américo Pacheco; The Secretary of Sanitation and Energy of the State of São Paulo, Ricardo Toledo; Sabesp's Chairman, Gesner José de Oliveira; Caesb's Chairman, Fernando Rodrigues Leite; and the Secretary of Environment of the State of Bahia, Juliano Mattos also participated in such event.

√ The Governor of the State of Minas Gerais, Aécio Neves officially visited Israel from November 8 to 15, 2007, along with a delegation of 17 persons, comprising its mains assistants, three State Secretaries and the Foreign Affairs Director of the Industry Federation of the State of Minas Gerais (...).

√ In November, the Minister of Environment, Marina Silva visited the country as an official guest of the Women's Leadership Conference for the Sustainable Development, organized in cooperation with UNESCO.

√ In December, the Chairman of the Central Bank, Henrique Meirelles, participated as key speaker of "The Israel Business Conference 2007", in Tal Aviv, disserting about the subject "Brazil, an emerging market" (...).

Therefore, we have the best perspectives for 2008. The year started well with the important visit of the Chancellor Celso Amorim on February 13 and 14 (...).

(...) Hence, we have to take advantage of this moment to stimulate a mutual knowledge and to develop efforts to enlarge the opportunities. Thus, we count on the Brazil - Israel Chamber of Commerce and Industry, which is one of the main instruments to consolidate this new dimension of our business relationship established by the FTA.

Pedro Motta Pinto Coelho

Mensagem da embaixadora do Estado de Israel no Brasil

O ano de 2008 é especial para o Estado de Israel. O país comemora 60 anos de existência, vinculado à proclamação da Independência, em maio de 1948, decorrente da resolução da Partilha da Palestina, de 29 de novembro de 1947, pela Assembléia Geral das Nações Unidas, chefiada pelo estadista brasileiro Oswaldo Aranha.

São seis décadas de intenso trabalho para a absorção de maciças ondas de imigrantes, de esforços para alcançar a paz com seus vizinhos e desenvolvimento de uma economia avançada.

Em 60 anos a população de Israel cresceu dez vezes e o PIB per capita seis vezes, sendo que no total o PIB aumentou 60 vezes.

Em 2007, o crescimento econômico foi de 5.3% , o quarto ano consecutivo em que presenciamos uma taxa de crescimento de mais de 5%.

A escassez de recursos naturais e água levou Israel a se basear em tecnologia e exportação, especialmente a alta tecnologia, que hoje é responsável por 75% da exportação industrial de Israel. O alto nível de pesquisa e desenvolvimento (4,5% do PIB), assim como investimentos estrangeiros, são características da economia israelense atual.

Entretanto não é surpresa que Israel, com esse background, tenha ampliado, durante os primeiros 60 anos, suas relações com blocos econômicos e vários países.

No final do ano passado, Israel e o Mercosul assinaram um Acordo de Livre Comércio, o que significa um fortalecimento dos contatos econômicos entre Israel e o bloco sul-americano, no qual o Brasil é o principal parceiro de Israel. O intercâmbio comercial entre Israel e o Brasil, em 2007, superou o volume de US$ 1 bilhão, com potencial de crescimento quando esse Acordo entrar em vigor.

Por outro lado, além do tratado mencionado, Israel e Brasil assinaram em 2007 outros acordos econômicos bilaterais, que contribuirão significativamente para enriquecer e diversificar nossos laços econômicos.

São eles:

a) Memorando de Entendimento de Cooperação em Pesquisa e Desenvolvimento Industrial;

b) Acordo de Cooperação no Campo da Agropecuária;

c) Memorando de Entendimento entre o Centro Internacional de Cooperação (Mashav), do Ministério das Relações Exteriores de Israel, e o Ministério da Integração Nacional do Brasil.

Recentemente, iniciou-se o estudo dos meios de cooperação no campo de água, entre os dois países.

Nosso interesse é encorajar os empresários israelenses e brasileiros a utilizarem essa aproximação para aprofundar os contatos já existentes e expandir seus potenciais econômicos, através de joint ventures concretos.

A Embaixada de Israel atuou no ano passado para aumentar as visitas oficiais mútuas e, com seu Escritório Econômico, organizou a participação brasileira nas conferências e fóruns internacionais sobre água, meio ambiente e desenvolvimento regional sustentável, que tiveram lugar em Israel.

Continuamos planejando com interesse as visitas que acontecerão durante o ano especial de 2008. O ministro das Relações Exteriores Celso Amorim foi a Israel em fevereiro de 2008, e além de vários assuntos referentes ao Oriente Médio, foram discutidos temas econômicos nos encontros com o presidente Shimon Peres, o primeiro-ministro Ehud Olmert e a ministra das Relações Exteriores, Tzipi Livni. Durante a visita foi assinado o Programa Executivo de Cooperação Cultural entre os dois países, para os anos de 2008 a 2010.

Israel dá grande importância ao desenvolvimento da infra-estrutura do turismo no país. Com grande satisfação, terminamos o ano de 2007 com um aumento de 32% no número de turistas brasileiros que visitaram Israel, e as perspectivas para 2008 são ainda mais animadoras.

O estreitamento das relações bilaterais entre Israel e o Brasil é uma meta da Embaixada de

Israel e, em conjunto com os escritórios econômico e de turismo de Israel, além dos órgãos governamentais federais e estaduais brasileiros, como também da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria, continuaremos a trabalhar nesta linha.

Tzipora Rimon

Message of the Israel ambassador in Brazil

2008 is a special year for the State of Israel. The country celebrates its 60th anniversary jointly with the the independence enactment, on May 29, 1948, as a result of the Palestine Partition, on November 29, 1947, through the United Nations General Meeting, chaired by the Brazilian statesman Oswaldo Aranha.

It has been six decades of intensive work to absorb large immigrant masses, of efforts to achieve peace with the neighbor nations and development of an advanced economy.

Israeli population increased 10 times and the GDP per capita increased 6 times in 60 years, then the total GPD increased 60 times.

The economy grew 5.3% in 2007, the fourth consecutive year of a growth rate higher than 5%.

The lack of natural resources and water led Israel economy to be based on technology and exportation, specially the high technology, which currently corresponds to 75% of the Israeli industrial exportation (...).

At the end of the previous year, Israel and Mercosur entered into a Free Trade Agreement, resulting in a trade relations strengthening between Israel and the South-American bloc, in which Brazil is the main Israel partner. Such trade interchanging by Brazil and Israel surpassed US$ 1 billion in 2007, and demonstrates a growth potential when such agreement is in force.

However, in addition to this agreement, Israel and Brazil entered into other bilateral economic agreements in 2007 (...). Such agreements are:

a) Research and Industrial Development Cooperation Agreement;

b) Agricultural Cooperation Agreement;

c) MOU between the International Cooperation Center of the Israeli Ministry of Foreign Affairs and the Brazilian Ministry of National Integration.

Israel Embassy worked to increase the official visits from both countries, last year and, through its Economic Department, organized the Brazilian participation in the international forums and conferences of water, environment and regional sustainable development, which were held in Israel.

We keep planning the visits which will take place in the special year of 2008 with enthusiasm. The Foreign Affairs Minister, Celso Amorin, visited Israel in February of 2008 and, among other issues concerning to the Middle East, discusses about economic matters during the meetings with the President, Shimon Peres, the Prime Minister, Ehud Olmert, and the Foreign Affairs Minister, Tzip Livni. At such visit, the Cultural Cooperation Executive Program was entered into both countries for 2008 to 2010.

A closer bilateral relationship between Israel and Brazil is a goal of the Israeli Embassy and we will keep these efforts with the Israeli Tourism and Economic Department jointly with the Brazilian Federal and State Governmental bodies, as well as with the Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry.

Tzipora Rimon

Missão Cumprida!

"Quando cheguei, eu já acreditava que as possibilidades para uma maior aproximação entre Brasil e Israel eram enormes. Ao término da gestão, minha confiança neste sentido aumentou".

Rona Kotler-Ben Aroya

Após quatro anos à frente do Escritório Econômico do Estado de Israel (Eeei) no Brasil, Rona Kotler-Ben Aroya prepara-se para voltar ao Oriente Médio com a sensação de missão cumprida. Quando assumiu o cargo, em setembro de 2004, as primeiras palavras para sua equipe foram: "Temos grandes desafios pela frente". Ao deixar a função, afirma: "Realmente, assim era, mas nós os superamos e atingimos as nossas metas".

Ela faz essa declaração com a satisfação de atuar na equipe que se empenhou arduamente para que fosse assinado o Acordo de Livre Comércio entre Israel (ALC) e o Mercosul. "Esse era um dos meus principais objetivos ao chegar ao Brasil. O Mercosul é o terceiro maior bloco comercial do mundo (depois do Nafta e da União Européia) e, até então, Israel não tinha nenhum ALC com qualquer um dos membros que o integram. Este era um quadro que, dentro das prioridades do meu governo para a região, deveria ser modificado", ressalta Ben Aroya.

Foi, também, durante sua estada à frente do Eeei que o comércio bilateral entre Brasil e Israel quase duplicou no período de 2004 a 2007, saltando de US$ 700 milhões para mais de US$ 1 bilhão. Esta tendência pode estar ligada a dois fatores: o aumento da presença brasileira nos mercados internacionais e ao profissionalismo da atuação das companhias israelenses no País. No ano passado, as exportações israelenses para o Brasil somaram US$ 649 milhões (em 2006, US$ 459 milhões); e as importações do Brasil chegaram a US$ 357 milhões (em 2006, US$ 261 milhões). As principais commodities exportadas por Israel foram produtos químicos (68% em fertilizantes, pesticidas, herbicidas). O restante incluiu produtos de telecom e segurança, agrotecnologia, farmacêuticos, óticos e equipamentos médicos, entre outros. Do Brasil para Israel foram, principalmente, carne, soja, sucos concentrados, cobre e plásticos.

Ben Aroya tinha, entre suas metas, a criação de condições favoráveis para a cooperação entre empresas brasileiras e israelenses. "Quando cheguei, eu já acreditava que as possibilidades para uma maior aproximação entre Brasil e Israel eram enormes. Ao término da gestão, minha confiança neste sentido aumentou. Faço esta afirmação após ter acompanhado a evolução das relações econômicas e comer-

Durante sua gestão, a chefe do Escritório Econômico do Estado de Israel viu o intercâmbio comercial entre os dois países ultrapassar a marca de US$ 1 bilhão

ciais entre os dois países. Tenho certeza que a tendência positiva crescerá nos próximos anos". Para reforçar suas palavras, a chefe do Eeei menciona as inúmeras missões brasileiras a Israel e israelenses ao Brasil nos três últimos anos, cujos marcos iniciais foram a vinda do atual primeiro-ministro de Israel ao País em março de 2005, Ehud Olmert; e a ida a Israel do chanceler Celso Amorim, em junho do mesmo ano. Desde então, instalou-se um fluxo constante de delegações entre os dois países.

Segundo Ben Aroya, a visita de Olmert foi fundamental para o ALC, pois, durante sua estada, ele solicitou ao governo brasileiro a retomada das negociações sobre o tema entre o governo israelense e o Mercosul. Pedido feito, pedido aceito. Assim estava afastado o primeiro grande obstáculo à assinatura do acordo. A partir de então e até dezembro de 2007, quando o ALC foi finalmente assinado, o Eeei, juntamente com a Embaixada de Israel no Brasil e os ministérios de Indústria, Comércio e Trabalho e das Relações Exteriores, concentraram os seus esforços para o desfecho positivo das conversações multilaterais com os países envolvidos. Desde o primeiro pedido para abertura de negociações entre Israel e o Mercosul, feito em 1997 durante a visita do então ministro de Indústria, Comércio e Trabalho Natan Sharansky, até a assinatura do ALC, passaram-se dez anos.

"Este é um acordo importante não apenas pelos seus impactos diretos, entre os quais a redução de tarifas. A política comercial de Israel baseia-se na crença de que acordos comerciais são um dos melhores mecanismos para acelerar os negócios entre os países e, assim, contribuir para o crescimento de ambas as economias. A experiência de Israel com ALCs nos mostra que os seus impactos estão além dos aspectos econômicos. ALCs constroem parcerias e melhoram o diálogo entre governos e povos". Como exemplo desta filosofia, ela cita o ALC entre Israel e o México, de 2000. Desde então, o intercâmbio entre as duas nações triplicou. Este acordo permitiu ao México ter acesso a novas tecnologias e investimentos israelenses.

Para Ben Aroya, não há dúvida de que o mercado brasileiro se beneficiará do ALC. Com este acordo e com seu grande poder de compra, Israel poderá adquirir do Brasil produtos que atualmente importa de outros países. Este acordo com o Mercosul permitirá a Israel expandir suas fontes de fornecedores e importar commodities como matérias-primas, produtos minerais, químicos e plásticos, papel, têxteis, máquinas e equipamentos elétricos, entre outros. "Ou seja, produtos que Israel está comprando do mundo, mas dos quais apenas uma quantidade pequena é oriunda do Brasil", ressalta.

Dentro da perspectiva israelense, o mercado brasileiro é um dos seus alvos prioritários. Há vinte anos, havia cinco empresas de Israel representadas no Brasil, atualmente há cerca de 150. "Esse número mostra o interesse de Israel no País." A maioria das companhias estabelecidas em território nacional é da área de high-tech: 42 de agrotecnologia, 42 de telecomunicação e tecnologia da informação, 24 de segurança, 17 de equipamentos médicos e outras de áreas como equipamentos elétricos, aviação, aeroespacial e energia. Algumas dessas empresas que operam no Brasil são internacionalmente conhecidas e estabeleceram amplos contatos e, também, cooperação com a indústria nacional,

Números como estes você não vê todo dia por aí.

Mais de 150.000 clientes conquistados.

Mais de 13.000 carros recuperados.

Mais de R$ 630 milhões em patrimônio recuperado.

Mesmo porque ano que vem eles serão ainda mais significativos.

Os bons resultados da Ituran refletem a solidez da empresa e a satisfação de seus clientes. Mas ser líder em monitoramento e recuperação de veículos não é uma conquista que acontece de um dia para o outro. Foram anos aperfeiçoando os serviços, melhorando o atendimento e criando novas soluções para estar sempre ao lado do motorista em situações de emergência. Por isso, ano após ano, os números da Ituran não param de crescer. Assim como a confiança de milhares de clientes.

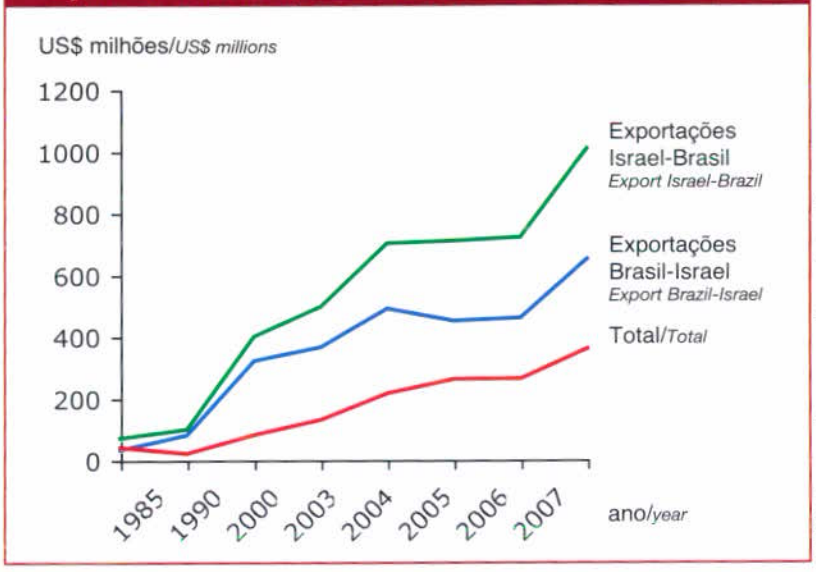
Ituran. Monitoramento e recuperação de veículos.
0800 010 55 66 | www.ituran.com.br

expanding

além de já terem feito investimentos no País.

Entre essas estão a GVT e a Beecontact (telecom), Elbit (aeronáutica e aeroespacial), Teva Pharmaceutical (farmacêutica), Netafim, Naan Dan, Plastro, Bermad e Amiad (agrotecnologia e água), Iscar (ferramentas), Strauss Elite (café) e inúmeras outras. "Com o ALC, é certo que o comércio crescerá rapidamente em setores nos quais as tecnologias israelenses estão alinhadas com o desenvolvimento do mercado nacional. O volume dos investimentos de Israel no Brasil aumentará dramaticamente assim que o Acordo for ratificado pelo Congresso Nacional e implementado", diz a chefe do Eeei.

Exportações Israel-Brasil/Brasil-Israel
Export Israel-Brazil/Brazil-Israel



FONTES: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Escritório Central de Estatísticas de Israel
SOURCES: Ministry of Development, Industry and Foreign Trade, Israel Central Bureau of Statistics

NOVAS OPORTUNIDADES

Paralelamente aos esforços voltados ao ALC, o Eeei, a Embaixada de Israel no Brasil e os respectivos ministérios israelenses empenharam-se para o fortalecimento das relações no setor de pesquisa industrial. Como resultado, no início de 2007, foi assinado um importante acordo para Cooperação em Pesquisa e Desenvolvimento na Indústria. Segundo Ben Aroya, por Israel ser um dos países líderes no mundo em termos de inovação em diferentes campos e por introduzir tecnologias pioneiras em diversos países, entre os quais o Brasil, essa cooperação trará benefícios mútuos para as indústrias. "Colaboração dentro do espectro de um acordo entre instituições industriais e de pesquisa oferece ampla gama de oportunidades para aperfeiçoamento. A implementação deste acordo será uma das prioridades do Eeei no futuro próximo".

Nos últimos dois anos, a equipe do Eeei tem dedicado boa parte de seu dia a dia ao setor de tecnologias para água e energias alternativas, segmentos relevantes no contexto internacional. "Israel foi pioneiro no conceito de gerenciamento nacional de recursos hídricos, irrigação por gotejamento, reciclagem e purificação de águas salobras, dessalinização, energia alternativa geotérmica, entre outros. O segmento israelense de tecnologias ambientais está fortemente enraizado nas pesquisas realizadas nas instituições acadêmicas, nas incubadoras de empresas e na indústria de modo geral. Israel é, atualmente, um player importante como fornecedor de inovações, decorrente de sua própria experiência e das soluções que desenvolve", explica Ben Aroya.

"Durante os quatro anos que estive à frente do Eeei, pude acompanhar não apenas o crescimento significativo do comércio bilateral como perceber o aproveitamento das oportunidades de negócio e o potencial de intercâmbio entre os dois países. Sinto-me gratificada por tomar parte neste processo no qual indústrias do Brasil e de Israel aproximaram-se e envolveram-se para a elaboração de importantes acordos para maior cooperação no comércio binacional. Os setores empresariais brasileiro e israelense tornaram-se elementos essenciais para a organização de delegações de alto nível nos dois países, para o fechamento de negócios e muitas outras ações positivas que estão acontecendo nas áreas comerciais e de negócios", ressalta. Ao término da sua gestão, a chefe do Eeei agradece todos aqueles que trabalharam ao seu lado para que os objetivos comuns fossem atingidos e finaliza dizendo: "Tenho certeza que o meu sucessor continuará no mesmo caminho que temos trilhado e se dedicará à missão de criar um ambiente propício para o fortalecimento das relações econômicas e bilaterais entre Israel e o Brasil".

Summary

"The work was Done!"

After four years leading the Israel Economic Office (IEO) in Brazil, Rona-Kotler Ben Aroya is returning to the Middle East with the feeling that the work was done. When she assumed such office in September 2004, her first words to her team were: "We have great challenges ahead". Leaving her office she affirmed: "That was the situation, indeed, but we overcome it and we achieved our goals".

She makes this statement being pleased to have worked in the team which exerted its best efforts to execute the Free Trade Agreement (FTA) between Israel and Mercosur, the first entered into by the South-American bloc and a country outside the continent. "This was one of my main objectives when I came to Brazil. Mercosur is the third largest trade bloc worldwide (after Nafta and EU) and, so far, Israel did not have any FTA with any of the Mercosur members. This was a scenario which, among the priorities of my government for the region, should be changed", outlined Ben Aroya.

Also during her IEO leadership, the bilateral trade among Brazil and Israel has doubled from 2004 to 2007, increasing from US$ 700 to more than US$ 1 billion. This trend may be related to two factors: the increase of the Brazilian presence in the international markets and the professionalism of the Israeli companies' in Brazil. Last year, the Israeli's export to Brazil totalized US$ 649 millions (in 2006, US$ 459 millions); and the imports from Brazil totalized US$ 357 millions (in 2006, US$ 261 millions). The main commodities exported by Israel were chemical products (68% in fertilizers, pesticides and herbicides). The other part comprises telecom and safety products, agricultural technology, pharmaceutical, optical and medical equipment, among others. From Brazil to Israel, such commodities mainly comprise meat, soybean, concentrated juices, copper and plastics.

One of Ben Aroya's goals was to provide favorable conditions for the cooperation among Brazilian and Israeli companies. "When I got here, I already believed that the possibilities to straighten the relation Brazil - Israel were huge. At the end of the term in office, my confidence about this matter increased. I make such statement after having followed the evolution of the economic and trade relations between both countries. I am sure that the positive tendency is of increase in the upcoming years". To reinforce her words, IEO chief mentions the numerous Brazilian missions to Israel and from Israel to Brazil in the last three years, which main events were the visit of the current Israeli Prime Minister to Brazil in March 2005, Ehud Olmert (who, at that time, was the Deputy Prime Minister and Minister of the Industry, Trade and Labor); and the visit of the Chancellor Celso Amorin to Israel, in June of the same year. Since then, there are constant delegations between both countries.

She has no doubt the FTA will benefit the Brazilian Market. Through FTA and its large purchase power, Israel might purchase from Brazil the products it currently imports from other countries. This FTA with Mercosur allows Israel to enlarge its suppliers' sources and import commodities such as raw-material, mineral chemical and plastic products, paper, textile, machinery and electrical equipment, among others. "That means, the products which Israel is purchasing worldwide, but that a little part from such products comes from Brazil", she outlines.

Within the Israeli perspectives, the Brazilian market is one of its priority targets. Twenty years ago, there were five Israeli companies represented in Brazil, currently there are around 150. Among these companies are GVT and Beecontact (telecom), Elbit (aeronautic and aerospace), Teva Pharmaceutical (pharmaceutical), Netafim, Naan Dan, Plastro, Bermad and Amiad (agrotechnology and water), Iscar (tools), Strauss Elite (coffee) and numerous others.

In parallel to the efforts concerning FTA, the EOI, the Israeli Embassy in Brazil and the respective Israeli Ministries exerted efforts to the strengthening of the relation in the industrial research segment. As a result, at the beginning of 2007, an important agreement for the cooperation with Research and Development in the Industry was signed. According to Ben Aroya, because Israel is one of the leading countries in terms of innovation in different fields and for introducing pioneer technologies to many countries, including Brazil, such cooperation will bring mutual benefits to the companies of both countries.

In the last two years, IEO team dedicated a great part of its daily life to the water and alternative energy technology segment, which are relevant to the international scenario. "Israel was the pioneer in the concept of national management of water resources, drip irrigation, recycling and purification of salty water, desalinization, geothermic alternative energy, among others. The Israeli environmental technologies segment is deeply based on researches performed in academic institutions, corporate incubators and in the industry in general. Currently, Israel is an important player as an innovation supplier, because of its own experience and the solutions it develops", explains Ben Aroya.

Brasil marca presença em Israel

Autoridades, presidentes de estatais e empresários participam de eventos e estreitam contatos

Grandes eventos marcaram os últimos meses de 2007 em Israel, entre eles: a Watec 2007 - Feira e Conferência Internacional de Tecnologias Hídricas e Controle Ambiental; a 6ª Conferência do Primeiro-Ministro para Exportação e Cooperação Internacional; e a Conferência Internacional sobre Liderança da Mulher para o Desenvolvimento Sustentável. Para marcar a presença do Brasil nestas iniciativas, estimular o intercâmbio e a aproximação entre os dois países, a Embaixada de Israel e o Escritório Econômico do Estado de Israel no País, em conjunto com a Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria (Cambici), organizaram missões oficiais com personalidades como os ministros da Integração Nacional, Geddel Vieira Lima, e do Meio Ambiente, Marina Cintra; o governador de Minas Gerais, Aécio Neves; o prefeito de São Paulo, Gilberto Kassab; o presidente do Banco Central, Henrique Meirelles; além de autoridades de diferentes esferas, empresários e presidentes de companhias governamentais, como a Petrobras, a Caesb e a Sabesp.

Assim, entre o final de outubro e boa parte de novembro, várias delegações estiveram presentes naqueles que são considerados os mais importantes eventos do calendário oficial israelense. O tema principal da 6ª Conferência do Primeiro-Ministro foi "Cooperação Internacional para o Desenvolvimento de Novas Regiões". O encontro tratou da necessidade de transformar regiões novas ou subdesenvolvidas em centros econômicos prósperos – uma questão de suma importância na pauta de muitos governos.

Com uma agenda própria, além dos eventos oficiais, os brasileiros participaram de reuniões com autoridades israelenses e representantes de empresas privadas, e fizeram visitas temáticas às mais importantes instituições dos segmentos de água e meio ambiente de Israel. Autoridades do Brasil também participaram de seminários e rodadas de negócios, para incentivar a cooperação em projetos de agricultura e meio ambiente entre os dois países.

Segundo Mário Fleck, diretor da Cambici, a instituição teve um papel importante como uma das organizadoras, seja na busca de participantes como na

montagem da programação ou na viabilização de um evento para empresários e políticos de ambos os países, realizado no Banco Leumi em Tel-Aviv. "Foi um evento importante, no qual empresários e políticos, como o prefeito Kassab, o ministro Geddel Vieira e o secretário de Ciência e Tecnologia de São Paulo fizeram exposições. Foi, também, significativo que mais de 50 pessoas tenham integrado a missão, abrindo possibilidades para contatos importantes".

GILBERTO KASSAB, POSSÍVEIS PARCERIAS

O prefeito de São Paulo, Gilberto Kassab, esteve em Israel entre os dias 28 e 31 de outubro, onde manteve agenda diplomática e de negócios com líderes políticos de Israel e entidades públicas e privadas para futuras parcerias bilaterais, entre elas, com o Hospital Hadassah, em Jerusalém. Segundo assessores do prefeito, esta instituição já demonstrou interesse em iniciar uma cooperação bilateral com a Prefeitura de São Paulo, mais especificamente com o Hospital M'Boi Mirim, inaugurado no início de abril deste ano e dedicado à memória do médico Moisés Deutsch.

Durante sua visita à Watec 2007, Kassab teve a oportunidade de conhecer novas tecnologias que poderão ser aplicadas na cidade de São Paulo e acompanhou trabalhos apresentados em mesa-redonda pelos ministros israelenses da Indústria, Comércio e Trabalho Eli Yishai, do Meio Ambiente Gideon Ezra, e da Infra-estrutura Nacional Binyamin (Fuad) Ben-Eliezer.

Sua agenda incluiu, ainda, uma passagem, em Rehovot, pelo Instituto Weizmann de Ciências, líder mundial na investigação científica e multidisciplinar. "O programa que cumprimos em Israel nos proporcionou encontros importantes e nos abriu perspectivas de fortalecimento de cooperação, principalmente na área de tecnologia". Em Tel-Aviv, Kassab foi recebido pelo prefeito da cidade, Ron Huldai, no Memorial Yitzhak Rabin, quando prestou homenagem ao ex-primeiro-ministro de Israel, morto em 1995. Encerrando a viagem, Kassab seguiu para Jerusalém, onde visitou o Museu do Holocausto Yad Vashem, o Muro das Lamentações e o Santo Sepulcro.

Após regressar a São Paulo, o prefeito recebeu a visita do presidente da Watec, Booky Oren, quando foram analisadas tecnologias para melhor aproveitamento dos recursos hídricos. "A gestão da água é um assunto prioritário para nós, assim como para Israel. Outras empresas e instituições, que foram visitadas por nós, estão em contato com diferentes áreas da Prefeitura para dar seguimento aos relacionamentos estabelecidos em Israel. Vale a pena acrescentar que também recebemos na Prefeitura as visitas do ministro de Segurança Pública de Israel, Abraham Dicter, e da embaixadora de Israel no Brasil,Tzipora Rimon", ressaltou Kassab.

Ao falar sobre suas impressões em relação a Israel, Kassab afirmou: "Desperta atenção a criatividade e inteligência para superar os obstáculos impostos pela própria natureza. O alto nível do país em ciência e tecnologia é uma característica importante e esperamos poder estreitar a cooperação com instituições israelenses nesse campo, em especial em áreas nas quais Israel atingiu um nível de excelência, como na gestão eficiente de recursos hídricos".

MARINA CINTRA EM EVENTO SOBRE MULHERES

A ministra do Meio Ambiente, Marina Cintra, participou da Conferência Internacional sobre Liderança da Mulher para o Desenvolvimento Sustentável, que contou com mais de 70 líderes femininas de 58 países. O evento é resultado da cooperação entre a Organização das Nações Unidas para a Educação, Ciência e Cultura (Unesco), o Centro Internacional de Capacitação Golda Meier (de Haifa) e o Centro de Cooperação Internacional Mashav, do Ministério das Relações Exteriores de Israel. A ministra Marina Silva presidiu a sessão plenária, com o tema "Recursos Naturais e Desenvolvimento".

A abertura oficial da Conferência foi no Ministério das Relações Exteriores, em Jerusalém, com a presença da ministra de Assuntos Exteriores Tzipi Livni e da representante da Secretaria Geral das Nações Unidas, Asha Rose Migiro. A cerimônia de encerramento, na Residência Presidencial, contou com a participação do presidente de Israel, Shimon Peres.

Esta Conferência marcou o início das comemorações dos 50 anos de atividades do Mashav. Criado no final de 1957 pela então ministra das Relações Exteriores Golda Meir, após uma visita à África, inicialmente como um pequeno departamento para assistência internacional, transformou-se ao longo das décadas no programa nacional de cooperação para o desenvolvimento internacional de Israel. Sua ação abrange, atualmente, uma variedade de temas e visa à criação e implementação de programas de desenvolvimento, capacitação institucional e treinamentos em mais de 130 países em todo o mundo.

GEDDEL VIEIRA LIMA ASSINA MEMORANDO

O ministro da Integração Nacional aceitou o convite feito pela embaixadora de Israel, Tzipora Rimon, para participar da 6ª Conferência do Primeiro-Ministro para Exportação e Cooperação Internacional e da Watec 2007. Durante sua visita, além de participar de eventos e inúmeros encontros, o ministro Geddel assinou um Memorando de Entendimento entre o Ministério das Relações Exteriores de Israel e o Ministério da Integração

"O programa que cumprimos em Israel nos proporcionou encontros importantes."

Gilberto Kassab

Nacional do Brasil. Durante a Conferência, o ministro proferiu uma palestra sobre o tema "Políticas de Desenvolvimento Regional no Brasil".

Segundo o memorando, os dois países deverão promover a cooperação nos domínios da água e do meio ambiente, incluindo intercâmbio de informações e de especialistas, execução de programas conjuntos, organização conjunta de seminários e cursos, troca de publicações relevantes e transferência de assistência técnica, administrativa e regulatória. Deverão, ainda, promover programas conjuntos de capacitação em países terceiros. "Um dos resultados imediatos desta visita foi o estreitamento das relações do Ministério da Integração Nacional e do Ministério das Relações Exteriores de Israel para trabalhos conjuntos", ressaltou o ministro. Foi, também, assinado um Memorando de Entendimento para Capacitação Técnica em Recursos Hídricos.

Durante sua visita à Watec, Geddel Vieira inaugurou o estande brasileiro, juntamente com o embaixador do Brasil em Israel, Pedro Motta Pinto Coelho. A Codevasf foi uma das expositoras. Dividindo espaço com outras instituições, a Companhia apresentou suas ações para mostrar a ampla experiência na área de tecnologia de controle e uso da água. O técnico da Codevasf Ari de Menezes participou do evento, prestando informações sobre o trabalho da empresa aos visitantes.

"Foi uma excelente oportunidade para mantermos contatos com pesquisadores nos setores de energia, recursos hídricos e eficiência da água na agricultura", ressaltou o ministro Geddel. Os frutos desta aproximação começam a aparecer, com a organização, em conjunto com a Embaixada de Israel no Brasil, de três cursos de capacitação na área de recursos hídricos: reuso da água, eficiência da água na agricultura e combate à desertificação. Os contatos com os centros de pesquisas de Israel já foram realizados e o primeiro curso está previsto para este primeiro semestre, com a participação de 25 técnicos da Codevasf, prefeituras, universidades e companhias de abastecimento de água e esgoto envolvidas no Programa de Revitalização das Bacias dos Rios São Francisco e Parnaíba.

A visita foi, também, uma oportunidade para que o ministro conhecesse os experimentos em irrigação realizados no Instituto Blaustein de Pesquisa no Deserto, da Universidade Ben-Gurion. Ele foi, ainda, ao Kibutz Bror Chail, fundado por brasileiros há 60 anos, onde se encontrou com Tzvi Chazan, ex-cônsul de Israel no Brasil e presidente do Kibutz. O ministro afirmou que, em breve, pretende formalizar com a Universidade Ben-Gurion, um programa de intercâmbio para compartilhar tecnologia nesta área. A intenção é formar técnicos para atuarem nos projetos de irrigação Salitre de Juazeiro e Baixio de Irecê. Geddel reuniu-se com especialistas e pesquisadores de diferentes setores da universidade.

JULIANO MATOS APRESENTA "ÁGUA PARA TODOS"

Uma delegação formada por técnicos e gestores do Estado da Bahia também participou da Watec 2007, em busca de parcerias e soluções inovadoras que possam ser adotadas nas ações de ampliação da oferta e melhoria da qualidade da água consumida pelos baianos. A missão baiana foi coordenada pelo secretário de Meio Ambiente e Recursos Hídricos (Semarh) Juliano Matos, que participou de seminários, discussões e fez visitas técnicas a empreendimentos.

Segundo o secretário, dois pontos da agenda merecem destaque: "O primeiro, a apresentação do Programa Água para Todos, de universalização do abastecimento de água com qualidade na Bahia. Um programa inovador no componente da gestão, quando introduz no Estado um plano de política integrada e transversal na gestão dos recursos hídricos. O segundo foi a possibilidade de conhecer as tecnologias mais avançadas à disposição quanto ao aproveitamento de água, com ênfase no que diz respeito à Bahia, aos sistemas de pré-filtragem, dessalinização, perfuração de poços e reuso da água".

A viagem foi, também, uma oportunidade para se fazer contatos com companhias de diferentes segmentos. Para Matos, diálogos promissores foram estabelecidos com a Mekorot, que possui larga tecnologia em recarga de aqüífero (campo de infiltração), e com o Instituto Volcani, de pesquisa agropecuária do Ministério de Agricultura de Israel, e abriga estudos avançados no desenvolvimento de variedades oleaginosas para a produção de biocombustíveis, como o pinhão-manso, entre outras.

Em seguida a essa visita, uma missão israelense esteve na Bahia no início deste ano, apresentando soluções na área de pré-filtragem em dessalinização. Além disso, o Instituto Volcani está em contato com a Companhia de Ação Regional (CAR), vinculada à Secretaria de Agricultura do Estado, na área de produção de biodiesel. Novas viagens a Israel fazem parte da agenda da Semarh. "Muitas portas foram abertas e vamos continuar avançando, inclusive na área de energia solar. Foi uma viagem excelente. Israel cresce e se desenvolve com velocidade e qualidade surpreendentes, aspectos que contagiaram a todos. Espero voltar em breve para novos e produtivos contatos", afirmou o secretário.

FERNANDO LEITE BUSCA PARCERIAS

Fernando Leite, presidente da Companhia de Saneamento Ambiental do Distrito Federal (Caesb), um dos membros da delegação brasileira de

"Novas portas foram abertas e vamos continuar avançando, inclusive na área de energia solar."

Juliano Matos

Global reach
Local touch

30th Anniversary
ZIM do Brasil Ltda.
30th Anniversary

* Global services * Comprehensive, personal service
* Weekly frequency * Unique customized logistics solutions

www.zim.com

ZIM

ZIM INTEGRATED SHIPPING SERVICES LTD

ZIM do Brasil LTDA.

São Paulo Office - Delta Plaza Building, Rua Cincinato Braga 340 - 10th Floor | 01333-010 | São Paulo, SP, Brazil | Tel. (55) 11-2112-2900, Fax. (55) 11-3284-5953 | all@zimmkt-spo.zim.com

Santos Office - Praça da Republica, 87, conj.32 - 3th Floor | 11013-010, Santos, Sp, Brazil | Tel.(55) 13-3228-3138, Fax. (55) 13-3233-2112

"Embora a Caesb seja uma empresa estadual e a Mekorot nacional, temos relativamente o mesmo número de clientes."

Fernando Leite

2007, foi a Israel com um objetivo principal: conhecer o sistema de gestão de águas israelense, com maior ênfase para a utilizada no abastecimento público. "Para tanto, estivemos na Watec e na Conferência do Primeiro-Ministro, onde pudemos fazer vários contatos com fornecedores e com técnicos do setor, bem como com a companhia nacional de água, Mekorot. Visitamos o seu Centro de Controle de Abastecimento de Água e ficamos impressionados com o profissionalismo e a atenção que o país dispensa a essa atividade".

As perspectivas da Caesb em Israel, segundo Leite, são bastante amplas. A empresa brasileira está interessada em iniciar uma parceria com a Mekorot em diversos campos do saneamento, como controle de perdas de água no sistema de abastecimento, automação, controle de consumo, tratamento de esgotos para reuso e outros tantos, incluindo a própria gestão empresarial. O presidente da Caesb disse, ter ficado bem impressionado com a Netafim, empresa pioneira no uso da irrigação por gotejamento em todo o mundo.

"Embora a Caesb seja uma empresa estadual e a Mekorot nacional, temos aproximadamente o mesmo número de clientes, pois abastecemos a capital do País, e controlamos basicamente os mesmos processos. Portanto, o estreitamento desses contatos é uma excelente oportunidade para um aprendizado mútuo. Já recebemos uma proposta de parceria que estamos analisando. Esperamos concluir essa análise o mais breve possível e passar para a fase de implementação. As possibilidades de atividades conjuntas são grandes face ao grau de conhecimento entre os dois países e as oportunidades que temos", ressaltou Leite.

Para Leite, "embora muito corrida, a viagem foi uma experiência proveitosa, tanto pelo aspecto técnico, quanto pelo aspecto histórico e religioso. Um crescimento pessoal muito importante para nós e uma abertura de oportunidades para as duas empresas".

GESNER OLIVEIRA APRESENTA SABESP

O presidente da Companhia de Saneamento Básico do Estado de São Paulo (Sabesp), Gesner Oliveira, participante da missão oficial à Watec 2007, fez uma apresentação sobre a empresa durante a Feira. Terceira maior empresa de saneamento básico do mundo, considerando-se o número de clientes – 25 milhões de pessoas atendidas –, a Sabesp realiza, um importante trabalho para a preservação e conservação dos mananciais, bem como projetos para a despoluição de córregos, com a finalidade de trazer melhorias nas condições ambientais e sanitárias das comunidades.

Segundo Luiz Fernando Guimarães, assessor da Presidência, a visita a Israel foi uma oportunidade para estreitar laços de relacionamento e conhecer inovações tecnológicas muito importantes para o desenvolvimento da empresa. Como parte de sua agenda, Gesner e sua comitiva, juntamente com o secretário-adjunto da Secretaria de Saneamento e Energia Ricardo Toledo, conheceram as instalações da Mekorot, que exporta soluções para o mercado de saneamento.

Segundo o presidente da companhia brasileira, em reconhecimento ao fato de ser a maior empresa de saneamento básico das Américas e por todos os resultados que vem apresentando ao longo dos últimos anos, a Sabesp foi convidada a participar da Watec 2007, abrindo espaço para a divulgação de soluções tecnológicas oferecidas para o setor, além de conhecer o que de melhor tem sido feito, tanto em Israel como no mundo.

Menos de um mês após a visita a Israel, a Sabesp recebeu em sua sede uma delegação da empresa israelense Arad Technologies Ltd., que participou da quinta edição da série "Audiências de Inovação", fazendo uma apresentação sobre "A Gestão da Telemetria na Leitura de Hidrômetros". A vinda dos técnicos foi acertada durante a viagem de Gesner Oliveira. De acordo com o presidente da Sabesp, "a troca de experiências é sempre muito importante para o mercado de saneamento. E essas audiências procuram trazer o conhecimento de novas tecnologias e das melhores práticas para a equipe técnica da Sabesp". A delegação da Arad contou com a presença do presidente e do vice-presidente da companhia, Dan Winter e Danny Chrust, respectivamente.

AÉCIO NEVES, PROGRAMAÇÃO EXTENSA

Impulsionar os negócios entre Minas Gerais e Israel, promover a troca de experiências, especialmente nas áreas de segurança pública, tecnologia e meio ambiente, foram os objetivos da visita oficial feita pelo governador Aécio Neves ao país, em novembro do ano passado. Após participar de uma série de encontros com empresários e autoridades israelenses, o governador agendou a vinda de empresários das áreas de segurança e tecnologia aeroespacial a Minas Gerais. Ao falar sobre a viagem, Aécio Neves afirmou: "Tenho viajado e estimulado outros membros do governo a fazerem o mesmo, mostrando o que Minas pode oferecer a investidores de todo o mundo. Em Israel, tive a oportunidade de conhecer não apenas a história dos israelenses, mas a história da humanidade".

Foram quatro dias de extensa programação, que incluiu seminário e mesa-redonda com empresários israelenses sobre o tema "Fazendo Negócios entre Israel e Minas Gerais", visitas a empresas e à Bolsa de Diamantes de Israel. A agenda incluiu, ainda, uma passagem pela Indústria Aeronáutica de Israel (IAI), em Tel-Aviv, mundialmente reconhecida como líder no desenvolvimento de tecnologia aeroespa-

cial; uma visita à empresa de tecnologia de segurança Ness, que atua em vários países; e a participação em almoço oferecido pela Bolsa de Diamantes de Israel, responsável pela política relativa às regras do forte comércio de pedras naquele país.

Durante um encontro com 40 empresários dos setores de informática, tecnologia de informação, tecnologia de irrigação e de sistemas de segurança, Aécio Neves destacou a estratégia do governo de Minas para estimular a indústria do conhecimento e ampliar as parcerias nesse setor. Ele relatou aos empresários que pretende criar um cinturão tecnológico em torno de Belo Horizonte e, neste caso específico, acredita que "empresas israelenses podem contribuir muito, já que aqui se garantiu um salto no desenvolvimento através de alta tecnologia". Aécio Neves visitou o Museu do Holocausto Yad Vashem e o Knesset (Parlamento), em Jerusalém.

ACORDOS BILATERAIS

Como parte da terceira rodada de consultas políticas entre Israel e Brasil, o vice-ministro das Relações Exteriores de Israel, Majalli Whbee, e o ministro das Relações Exteriores do Brasil, Celso Amorim, assinaram em dezembro de 2007, no Itamaraty, um Acordo de Cooperação Internacional no campo da agropecuária. A Embaixadora de Israel no Brasil, Tzipora Rimon, também esteve presente à cerimônia.

O objetivo desse acordo é desenvolver, promover e expandir a cooperação agropecuária entre os dois países, promover o intercâmbio de conhecimento técnico e científico, contribuir para o desenvolvimento agropecuário e estimular a cooperação entre as respectivas associações e organizações do setor.

Já no início de 2008, Brasil e Israel assinaram um acordo de cooperação cultural, o primeiro entre os dois países desde a criação do Estado judeu. O acordo foi assinado, em Jerusalém, pelo ministro das Relações Exteriores do Brasil Celso Amorim, que, além de conversações com sua colega, ministra Tzipi Livni, encontrou-se com o chefe do governo israelense Ehud Olmert e o presidente Shimon Peres.

Summary

Brazil showed up in Israel

Great events were held in the last months in Israel, among them: Watec 2007 – International Water Technologies and Environmental Control Exhibition and Conference; the 6th Prime Minister Conference for International Exportation and Cooperation and the International Conference about Women's Leadership to Sustainable Development. To enhance the Brazilian presence in these events, stimulate interchange and the approximation by both countries, the Israeli Embassy and the Israeli Economic Office in Brazil jointly with Chamber of Commerce and Industry scheduled official mission with VIPs such as National Integration Minister, Geddel Vieira Lima and Environment Minister, Marina Cintra; Governor of the State of Minas Gerais, Aécio Neves; Major of the City of São Paulo, Gilberto Kassab; Central Bank President, Henrique Meirelles; in addition to authorities from different levels ,businessmen and governmental companies presidents such as Petrobas, Caesb and Sabesp.

Thus, during the end of October and part of November, many delegations showed up at those events - which are considered the most important events of the Israeli official calendar. The main subject of the 6th Prime Minister Conference was "International Cooperation for Development of New Regions ". Such meeting discussed the need to transform new or underdeveloped regions into prosper economic centers – a very important issue in the agenda of many governments.

With an own agenda, besides the official events, the Brazilian participated in many meetings with Israeli authorities and private companies representatives, and went on thematic visits to the most important institutions of Israeli water and environment segments. Brazilian Authorities also participated in seminars and business activities to support cooperation in agricultural and environmental projects among both countries.

According to Mário Fleck, Cambici director, the institution had an important role as one of the organizers, whether seeking for participants and settling the program or making feasible such event for both countries' businessmen and politicians, held at Banco Leumi in Tel-Aviv. "It was an important event in which businessmen and politicians, as Major Kassab, Minister Geddel Vieira and Science Technology secretary of São Paulo as panelists. It was, also, significant that more than 50 people had been part of such mission, opening opportunities for important contacts".

The Major of the City of São Paulo, Gilberto Kassab, was in Israel from October 28 to 31 and followed his business and diplomatic agenda with Israeli political leaders and public and private entities to future bilateral partnerships, including Hospital Hadassah, in Jerusalem. According to major's advisors, such institution has already showed interested to start bilateral cooperation with São Paulo City Hall, more specifically with M'Boi Mirim Hospital, opened in the beginning of April 2008 and dedicated to the memory of the physician Moisés Deutsh.

During his visit to Watec 2007, Kassab had the opportunity to know new technologies which may be applied in the city of São Paulo and followed works presented in the discussion panel by Israeli Minister of Industry, Trade and Labor, Eli Yishai, Minister of Environment, Gideon Ezra and Minister of National Infrastructure, Binyamin (Fuad) Ben-Eliezer.

His agenda also included a visit to Rehovot at Weizmann Sciences Institute, world leader in scientific and multidisciplinary investigation. "The program we carried out in Israel provided important meetings to us and opened perspectives to cooperation strengthening, mainly in technology area". In Tel-Aviv, Kassab was received by the City Major, Ron Huldai, at Yitzhak Rabin Memorial, when he paid a tribute to the former Israeli Prime Minister, dead in 1995. By the end of such trip, Kassab went to Jerusalem where he visited Yad Vashem Holocaust Memorial, the Western Wall and the

Church of the Holy Sepulchre.

The Environment Minister, Marina Cintra, participated on the International Conference of Women Leadership to Sustainable Development with more than 70 women leaders from 58 countries. Such event is a result of the cooperation between United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization (Unesco), Golda Meier International Qualification Center (from Haifa) and Mashav International Cooperation Center, of the Israeli Ministry of Foreign Affairs. Minister Marina Silva chaired the plenary session about "Natural Resources and Development".

National Integration minister accepted the invitation from Israeli ambassadress, Tzipora Rimon to participate on the 6th Prime-Minister Conference to International Export and Cooperation and Watec 2007. During his visit, besides participating on events and numerous meetings, minister Geddel entered into a MOU (Memorandum of Understanding) between Israeli Foreign Affairs Minister and the Brazilian Minister of National Integration. During the conference, the minister chaired a seminar about "Brazilian Regional Development Policies".

According to such MOU, both countries shall promote the cooperation in relation to water and environment, in addition to information and specialists interchange, joint programs execution, joint seminars and courses organizations, exchange of relevant publication and technical, administrative and regulatory assistance transference. They shall also promote joint qualification programs in other countries. "One of the immediate results of this visit was the close relations of National Integration Ministry and Israeli Ministry of Foreign Affairs for joint works", emphasized the Minister. It was also executed a MOU for Technical Qualification in Water Resources.

During his visit to Watec, Geddel Vieira opened the Brazilian booth jointly with Brazilian ambassador in Israel, Pedro Motta Pinto Coelho. Codevasf was one of the government's expositors. Sharing space with other institutions, the Company presented its actions to show a wide experience in water control and usage technology area. Codevasf's technician, Ari de Menezes, participated in the event providing information concerning company's work to visitors.

A delegation comprising technicians and managers of the State of Bahia also participated in Watec 2007 seeking for new partnerships and solutions which may be adopted to expand the offer and enhance the quality of the water consumed by Bahia citizens. The mission of the State of Bahia was coordinated by Environment and Water Resources (Semarh), Juliano Matos, who participated on seminars and discussions and went on technical visits to companies.

According to the secretary, two issues in the agenda might be emphasized: "Firstly, the presentation of Water for All Program, of water universalization supply with quality in Bahia. An innovative program in the management level by introducing the State into integrated and transversal political plan concerning to management of water resources. Secondly, was the possibility to know the most advanced technologies available concerning water use, with emphasis, in relation to Bahia, to pre-filtering systems, desalination, drilling of wells and water reuse".

As a result of the visit, an Israeli mission was in Bahia in the beginning of this year presenting solutions to pre-filtering in desalinization. In addition, Volcani Institute is in ongoing conversations with Companhia de Ação Regional (CAR), part of the State Agricultural Secretary in the area of biofuel production. Semarh's agenda comprises new trips to Israel. "Many doors were opened and we will keep going forward, including the solar energy area. It was an excellent trip. Israel grows and develops certain aspects with an impressive quality and speed and inspired everybody. I hope I come back for new and productive contacts", affirmed the secretary.

Fernando Leite, Caesb's president, one of 2007 Brazilian Delegation members went to Israel with a main objective: know the Israeli water management system, primarily the public supply. "To do so, we've been at Watec and at the Prime-Minister Conference, where we could make many contacts with suppliers and technicians of the segment, as well as with the water national company, Mekorot. We visited its Water Supply Control Center and we got impressed by the professionalism and the attention the country provides to such activity".

Caesb's perspectives, according to Leite, are very wide. The Brazilian company is interested to start a partnership with Mekorot in many sanitation fields, such as water waste control in supply system, automation, consume control, sewerage treatment to reuse, among others, including corporate administration. Caesb's president also said he was impressed with Netafim, a pioneer company to use drip irrigation in the world.

To Leite, "although very busy, the trip was a profitable experience, whether by technical aspect as to historic and religious. A very important personal growth for us and opportunities opened for both companies".

Sabesp's president, Gesner Oliveira, participated in the official mission to Watec 2007. He chaired a seminar about the company during the exhibition. Sabesp, third largest sanitation company in the world, based on the customer base figures - 25 million attended people - also performs an important work to the preservation and conservation of springs, as well as de-pollution of streamlets, with purposes of bringing improvements to environmental and sanitary conditions to the communities.

According to Luiz Fernando Guimarães, President Office's Advisor, such visit to Israel was an opportunity to strengthening relationships and to know very important technological innovations for the company development. As a part of his agenda, Gesner and his party, jointly with auxiliary secretary of the Sanitation and Energy Secretary, Ricardo Toledo, visited Mekorot facilities, which exports solutions to sanitation market.

According to the Brazilian company president, as a token of being the largest sanitation company in the Americas and pursuant to all achieved results during the last years, Sabesp was invited to participate at Watec 2007, opening space to show out technological solutions offered to the segment, besides knowing the best things that were made in Israel and around the world.

To enhance business between Minas Gerais and Israel, promote experience interchange in public security, technology and environment were the objectives of the official visit of governor Aécio Neves to Israel in November 2007. After participating in a series of meetings with businessmen and Israeli authorities, the governor scheduled the visit of public security and aerospace technology businessmen to Minas Gerais.

It has been four days of extensive program which included a seminar and discussion panel with Israeli businessmen concerning "Making Business between Israel and Minas Gerais", visits to companies and to Israeli Diamonds Exchange Market. The agenda also comprised a visit to Israeli Aeronautic Industry, in Tel-Aviv, world widely known as a leader in aerospace technology development; a visit to security technology company Ness, which operates in many countries and a lunch offered by Israeli Diamonds Exchange Market, responsible for the policies concerning to the rules of the strong precious stones traded in such country.

Fotos: Roberto Setton

"Um país surpreendente"

Assim define Israel o ex-presidente Fernando Henrique Cardoso, que visitou o país

"Israel é um país surpreendente, com uma capacidade de sobrevivência incrível. E não é fácil sobreviver sob cerco e tentar manter as liberdades democráticas. Após conversar com grupos heterogêneos como deputados árabes membros do Parlamento (Knesset), sociólogos e estudantes, não vi ódio entre as pessoas, mas sim muita preocupação. Posso afirmar que é patente a tentativa de se manter o estado democrático. Um homem como Shimon Peres é um valor precioso para qualquer país. Ele tem experiência, sabedoria, conhece bem o jogo político. Fiquei muito impressionado". Com estas palavras, o ex-presidente Fernando Henrique Cardoso resumiu sua visita a Israel, em 2007. Ele viajou acompanhando sua esposa, Ruth Cardoso, que recebeu um convite para participar de uma reunião da United Nations Foundation, instituição criada por Teddy Turner, ex-presidente da CNN, cujo objetivo é apoiar programas das Nações Unidas em todo o mundo, incluindo o Oriente Médio.

Durante sua permanência no país, FHC proferiu palestras sobre o Brasil nas universidades de Tel Aviv e na Hebraica de Jerusalém. Na primeira, destacou as características da economia nacional que a diferenciam das dos demais países latino-americanos e sobre como está a globalização e sua influência na relação do Brasil com os outros países; na segunda, discorreu sobre o tema "Independência e Desenvolvimento". Para o ex-presidente, o País está integrado à economia internacional e deixou de ser dependente das potências, inclusive dos Estados Unidos. "Somos beneficiados pelas mudanças havidas, pois, nos tempos atuais, os produtos industrializados tendem a preços declinantes e as matérias-primas e produtos agrícolas a se valorizarem".

Professor Honoris Causa pela Universidade Hebraica de Jerusalém, FHC reuniu-se com o professor Menachem Magidor, presidente da instituição, com o ministro da Defesa Ehud Barak e com o presidente israelense Shimon Peres, com quem tomou café da manhã em Jerusalém.

Segundo FHC, a produtividade e o nível de atividade nas universidades israelenses as colocam em destaque em relação às internacionais. "São instituições de primeira linha. O número de prêmios Nobel é impressionante, considerando-se o tamanho do país", ressaltou. O ex-presidente mostrou-se impressionado com a qualidade das publicações sobre a América Latina e com a quantidade de grupos que estudam temas correlatos ao continente. "Na Universidade de Tel Aviv, são 200 pessoas, de vários segmentos do conhecimento, que estudam o Brasil. Todas muito atualizadas em relação ao que acontece no País", afirmou.

Ao falar sobre as relações entre o Brasil e Israel, o ex-presidente disse que, nos últimos anos, o País abriu-se muito para a tecnologia israelense: "Hoje, as inovações produzidas e desenvolvidas em Israel podem ser vistas nos caças e na agricultura brasileira, entre outros segmentos. O fluxo de turistas do País para Israel também cresceu muito, não apenas os de origem judaica, mas de outras religiões também".

FHC acredita que o recém-assinado Acordo de Livre Comércio entre Israel e o Mercosul amplia as perspectivas no relacionamento entre o país e o Brasil. "O comércio é uma ferramenta importante e o empreendedorismo mais ainda. Deve-se estimular a criação de joint-ventures e de investimentos, tanto dos israelenses no nosso País quanto os brasileiros em Israel. Quando os países trabalham juntos deixam de ser concorrentes e se tornam aliados", finalizou.

"An amazing country"

Summary

"Israel is an amazing country with unbelievable survival capability. And it is not easy to survive under siege and try to keep democratic freedom. After talking to heterogeneous group such as Arabian congressman, Parliament's members (Knesset), sociologists and students, I didn't see any hate among people, but concern. I can ascertain it is evident the attempt to keep the democratic state. A man like Shimon Peres is a precious value for any country. He has experience, wisdom, knows the politic game in-depth. I was very impressed". With this words, the former president Fernando Henrique Cardoso summed his visit to Israel up in 2007. He traveled along with his wife, Ruth Cardoso, that received an invitation to participate of an United Nations Foundation meeting.

While in the country, FHC was speaker in conferences regarding Brazil in the universities of Tel Aviv and Hebraica of Jerusalem. In the first one, he highlighted the national economy features that distinguish Brazil from the other Latin-American countries and how's globalization and how it affects Brazil's relationship with other countries; in the second one, he spoke about "Independence and Development". For the former president, the country is integrated to international economy and is no longer depends upon the global power countries including United States.

Hebraica University of Jerusalem's Honorary Professor, FHC met Professor Menachem Magidor, president of the institution, with the minister of defense, Ehud Barak and Israel's president Shimon Peres, with whom he had breakfast in Jerusalem.

According to FHC, productivity and activity level in the Israeli universities distinguish them from others international institutions. "They are first tier institutions. The number of Nobel prizes is impressive considering the size of the country", he pointed out. The former president was impressed with the publication quality concerning Latin America and with the number of groups studying subjects related to the continent.

With regard the Brazil and Israel relationship, former president said in the last few years, country opened up for Israeli technology: "Nowadays, the innovations produced and developed in Israel can be noted in the fighter's aircrafts and in Brazilian agriculture among others. The tourists flow from Brazil to Israel also grew substancially, not just Jewish, but other religions too."

Câmara Brasil-Israel
de Comércio e Indústria

A Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria
coloca-se à disposição dos senhores empresários
para consultas e contatos entre os dois países,
agora em seu novo endereço:

Rua Caçapava, 105 – 3o. andar – sala 3
CEP 01408-010 – São Paulo – SP – Brasil
Fone e Fax: (55 11) Fones 3063.4427 – 3063.4424
cambici@cambici.org.br

Investimentos crescentes no País

Israel está cada vez mais presente no Brasil através das importações, da transferência de know-how e dos investimentos diretos

As empresas israelenses descobriram o Brasil nas últimas décadas. Há cerca de 20 anos havia somente cinco companhias representadas no País, atualmente são mais de duzentas, com destaque para as de alta tecnologia nos mais diversos campos. Esses dados confirmam o grande interesse de Israel pelo mercado brasileiro. A presença significativa das empresas expressa a confiança no potencial econômico e no desenvolvimento de negócios mútuos.

Durante os últimos anos, além do incremento das relações econômicas, através do aumento do volume do comércio bilateral, foram assinados acordos entre os governos dos dois países cujo objetivo é facilitar o intercâmbio de bens, como por exemplo, o Acordo Destinado a Evitar a Dupla Tributação e Prevenir Evasão Fiscal em Relação ao Imposto de Renda, em vigor desde 2006; e o Memorando de Entendimento sobre Cooperação Bilateral em Pesquisa e Desenvolvimento Industrial no Setor Privado, que oferece novas perspectivas de estreitamento dos laços econômicos. Não há como negar, seja através de representantes, de subsidiárias ou de investimentos, a marca Israel veio para ficar.

GVT, uma operadora em ascensão

Com uso de tecnologia israelense, empresa avança no mercado nacional

Primeira operadora do setor listada no Novo Mercado da Bovespa, a GVT vem se solidificando como empresa líder no desenvolvimento de soluções e prestação de serviços de telecomunicações e internet no Brasil. Presente no País desde 2000, a decisão para entrar no mercado nacional foi decorrente de um conjunto de oportunidades: a abertura do setor de telecomunicações para novos competidores com o fim do monopólio estatal, a disponibilidade da licença para operar na Região II (Sul, Centro-Oeste e parte do Norte do Brasil) e as fortes tendências de crescimento do uso das ferramentas de telecomunicações no País. Desde então, seus resultados estão em ritmo crescente. A companhia iniciou suas operações a partir das maiores cidades da Região II e, atualmente, opera nos principais mercados brasileiros, incluindo Belo Horizonte, São Paulo e Rio de Janeiro.

Desde a sua constituição, a GVT adota tecnologias e fornecedores de Israel, como equipamentos da ECI Telecom e da Alvarion. Na área de Tecnologia da Informação (TI), também foram contratadas empresas e soluções israelenses, como a eWave, que participou da implantação do projeto SOA (Service Oriented Architecture), de integração dos sistemas de TI.

Segundo Amos Genish, presidente da GVT, a empresa partiu realmente do zero quando começou suas atividades no Brasil, por isso, o crescimento inicial foi muito significativo e, desde então, tem sido crescente. A companhia terminou 2007 com 30,6% de aumento no número de linhas em serviço e 27,6% em receita líquida, se comparados aos resultados do ano anterior. "Este crescimento acelerado, desde o ano passado, é resultado da bem-sucedida Oferta Inicial de Ações (IPO), realizada pela empresa em fevereiro de 2007, que gerou uma captação superior a R$1 bilhão", ressalta Genish. A companhia é a primeira empresa brasileira do setor de telecomunicações a pertencer ao Novo Mercado da Bovespa, desde o primeiro dia de negociação de suas ações em bolsa de valores.

Lançada a um preço inicial de R$18, a ação da GVT teve valorização de 98,6% entre o início da comercialização e o fechamento do ano, enquanto o índice Bovespa valorizou 39,3% no mesmo período. A empresa foi considerada a companhia com a melhor oferta pública de ações em 2007, na análise geral dos especialistas do ranking InfoMoney de Ofertas de Ações. A iniciativa consiste em uma premiação dividida em três categorias: público, corretoras e o ranking InfoMoney, no qual a GVT teve duas primeiras colocações – além da IPO, a melhor oferta também na análise geral, que envolve empresas estreantes e veteranas. A pesquisa englobou todas as 76 ofertas de ações (64 IPOs e 12 follow-ons) realizadas ao longo de 2007.

INVESTIMENTOS ESTRANGEIROS

A GVT foi constituída como sociedade anônima em setembro de 1999 e tem entre seus acionistas estrangeiros o Magnum Group, a Swarth Investments

e o IDB Group, de Israel. Desde então, já foram investidos R$ 2,5 bilhões na operação. Em outubro de 2005, a empresa obteve uma linha de financiamento do BNDES no valor de R$120 milhões, total investido na expansão da rede de cabos da GVT nas cidades da área original de atuação: no Sul, Centro-Oeste e parte do Norte do País. Somente depois da IPO, o investimento realizado foi de R$566 milhões em 2007, incluindo a aquisição da Geodex, empresa detentora de uma rede de backbone de longa distância, que interliga o Nordeste ao Sul do País.

"Desde que conquistamos, em dezembro de 2006, licença para atuar como operadora completa de telecomunicações em todo o Brasil, temos planos mais agressivos de expansão. O valor captado com a IPO e o ótimo desempenho de nossas ações desde então confirmaram e elevaram o nível de confiança do mercado financeiro na nossa operação. Atualmente, estamos trabalhando em uma linha de financiamento junto ao BNDES, que poderá chegar a R$500 milhões. O projeto é voltado à expansão e modernização da rede GVT para manter o alto nível de serviço aos atuais clientes e estender a linha de produtos para novas áreas ainda não atendidas", explica o presidente da empresa.

O sucesso da GVT explica-se, segundo Genish, por uma estratégia adotada pela companhia desde a sua implantação: estar sempre um passo à frente da concorrência para conquistar o consumidor. A empresa foi a primeira a detalhar a conta telefônica, a manter atendimento ao cliente feito por funcionários próprios, a criar serviços especiais dirigidos a pequenos negócios e a adotar tecnologias avançadas voltadas a criar vantagens reais aos usuários. Ao apresentar conceitos inéditos em telefonia fixa, a GVT espalhou-se pelo Brasil e passou de 24 cidades, originalmente atendidas, para 75 ao final de 2007, ano em que registrou crescimento de quase 28%.

Para Genish, esse bom desempenho é resultado da preocupação em ouvir o mercado e entender o que o usuário de telecomunicações espera de uma operadora: "Este usuário quer comodidade e tempo para dedicar ao que gosta, ao invés de se preocupar com contas telefônicas, escolha de serviços complexos ou necessidade de contratar vários fornecedores para ter telefonia, banda larga e serviços de internet. Nossa proposta é atuar como provedor completo de telecomunicações ao oferecer diferentes combinações de empacotamento dos serviços para atender a todos os perfis de clientes. Esses pacotes têm descontos muito atrativos em relação à contratação isolada dos serviços. Além disso, o atendimento ao nosso cliente é prioridade – somos a única operadora de telecomunicações que mantém equipe própria, o que garante que os agentes de atendimento estejam completamente comprometidos com o negócio e tenham um elevado grau de autonomia", afirma.

Atualmente, a companhia faz uma oferta diversificada de produtos inovadores e soluções avançadas de telefonia fixa convencional (local e longa distância pelo 25), transmissão de dados para empresas, serviços de internet banda larga de alta velocidade e serviços de Voz sobre IP (VoIP) para todos os segmentos de mercado. Atende diretamente os usuários finais sob suas marcas próprias: GVT, POP e Vono.

Segundo o presidente da GVT, a economia brasileira está passando por um ótimo momento e o nível de confiança dos investidores estrangeiros no mercado brasileiro é prova disso. De seus investidores, 80% são estrangeiros que acreditam no sucesso da operação da companhia, que é 100% nacional. "Vivemos, no final da década de 1990, uma espécie de bolha no setor de telecomunicações, similar à da internet no mundo – foram altos investimentos que mais tarde não se mostraram sustentáveis. Agora, vejo um movimento sustentável que chegou para ficar, porque o mercado de banda larga cresce de forma significativa – somente na GVT o índice foi de quase 80% em 2007 – e as operadoras começam a ingressar definitivamente na transmissão de conteúdo com entretenimento sobre banda larga (IPTV), um campo antes restrito às empresas de televisão. Especificamente para a GVT, o nível de investimento previsto para 2008 é muito mais alto do que o realizado em anos anteriores. Acreditamos ter todos os ingredientes para manter taxas de crescimento acima da média de mercado".

"Nossa proposta é atuar como provedor completo de telecomunicações."

Amos Genish

Com base nessa expectativa, a empresa está trabalhando para entrar em cidades fora da área original de atuação e ampliar ainda mais a presença em novos municípios dentro dessa área, ultrapassando os 75 contabilizados ao final de 2007. Faz parte dos planos uma expansão também na linha de negócios. "Em 2008, vamos romper definitiva-

mente a fronteira da telefonia fixa, com ofertas no segmento de banda larga sem fio, como Wi-Max, soluções de IPTV e desenvolvimento de tecnologias de acesso que irão aprimorar nossa capacidade de banda larga", explica Genish.

Como empresa aberta, com ações em bolsa, é política da GVT não dar *guidance*, mas em vista desse posicionamento, dos planos de expansão e de novidades como a portabilidade numérica (direito do consumidor de manter o número, mesmo mudando de operadora), que começa a ser implementada este ano, o presidente acredita que a companhia tem uma grande oportunidade de crescimento nos atuais mercados e em novas áreas. "Além disso, o elemento-chave na nossa visão de negócios é ser líder em Serviços de Próxima Geração (NGS). Estamos trabalhando para ser o melhor provedor de serviços NGS nos principais mercados-chave do País", finaliza.

Summary

GVT, an ascending carrier

Being the first carrier listed in BOVESPA's Novo Mercado, GVT is consolidating itself as a leading company in the development of solutions and rendering of telecommunication and internet services in Brazil. Established in Brazil since 2000, the decision to enter the Brazilian market resulted from several opportunities: the opening of the telecommunication segment for new competitors with the end of the state monopoly, the license to operate within Region II (South, Middle-West and North of Brazil) and the great expectations of increase of the use of such tools in the country. Since then, the results are in an ascending rythm. The company started its operations in the main cities of Region II and, currently, it operates in the Brazil's main markets, including Belo Horizonte, São Paulo and Rio de Janeiro.

Since its constitution, GVT adopts Israeli technologies and suppliers, such as ECI Telecom and Alvarion equipment. For Information Technology (IT), Israeli companies – such as eWave – and solutions have also been contracted. Such company participated in the SOA (Service Oriented Architecture) implementation project, integrating the IT systems.

According to Amos Genish, GVT's chairman, the company started it activities in Brazil from zero, and therefore, the initial growth was considerable and, since then, ascending. The company ended 2007 with a 30.6% increase in the service lines and 27.6% in net income, compared to the previous year results. "This accelerated growth since last year is the result of a successful Initial Public Offer (IPO) carried out by the company in February 2007, which generated over R$1 billion in funds", stated Genish. GVT is the first Brazilian company within the telecommunication segment to participate in BOVESPA's Novo Mercado, since the first day of the negotiation of shares in the stock market.

Launched at an initial price of R$18, GVT share had an increase of its value of 98.6% as of the beginning of its sale and the closing of the year, while the Bovespa index valued 39.3% within the same period. GVT was considered the best public offer of shares in 2007, according to the Shares Offering InfoMoney ranking specialists.

GVT became a Corporation in September 1999 and has as its foreign shareholders, among others, Magnum Group, Swarth Investments and IDB Group, from Israel. Since then, R$2.5 bi has already been invested. In October 2005, the company obtained a BNDES funding of R$120 millions, which was invested in the expansion of GVT cables' net in the cities of the main performance areas: South, Middle West and North of Brazil. Only after the IPO, the overall investment was of R$566 millions in 2007, including the acuisition of Geodex, a company which holds a long distance backbone, binding the Northeast and South of Brazil.

"After 2006, when we obtained the license to operate telecommunication in Brazil, we created stronger expansion plans. The funds raised from the IPO and the great performance of our shares confirmed and raised the reliability in the financial market of our performance. Thus, we can envisage new BNDES fundings in the future to enlarge even more the expansion capacity to all the national territory, taking the advantages of telephone competition to new cities. Such competition may be converted into best services, fair prices and more options. Currently, we are working on a new BNDES funding, which may be of R$500 millions. The project seeks to expand and modernize GVT's net in order to maintain the high level of service to its current customers and to expand the product lines to areas which are not served yet", explained the company's chairman.

According to Genish, GVT's success may be explained by a strategy adopted since the company's constitution: to be always one step ahead of the competitors in order to attract the consumer. The company was the first to detail the telephone bill, to assist the clients with its own employees, to create special services for small business and to use advances technologies in order to create real advantages to the users. By presenting new concepts in fixed telephony, GVT spread throughout Brazil and went from the original area of 24 served cities to 75 at the end of 2007, registering a nearly 28% growth.

Nowadays, the company provides several new products and advanced solutions for the conventional telephony (long distance and local calls using 25), data transmission to companies, broadband internet access and VoIP, services to all the market segments. It supports directly the final users of its brands: GVT, POP and Vono.

Potencial de mercado atrai Teva

Líder mundial chega ao país e se preprara para aumentar sua participação no segmento de genéricos

O mercado anual de medicamentos genéricos no Brasil cresceu mais de 50% entre 2005 e 2006 e chegou a R$ 1,2 bilhão. As informações são de um estudo feito pelo IMS Health, instituto que analisa o setor farmacêutico no Brasil e no mundo. De acordo com os dados divulgados, o mercado norte-americano de genéricos soma US$ 18 bilhões anuais e o da União Européia, US$ 11 bilhões. A crescente demanda por medicamentos de menor custo tornou as companhias de drogas genéricas altamente competitivas e gerou um crescimento astronômico na indústria, atualmente estimado em US$55 bilhões em nível global, com uma perspectiva de crescimento de 12 a 13% ao ano.

Os genéricos são cópias de medicamentos inovadores cujas patentes já expiraram. Conforme determina a lei brasileira, eles só podem chegar ao consumidor depois de passarem por testes de equivalência farmacêutica e bioequivalência, estes últimos realizados em seres humanos. Para serem comercializados, os genéricos necessitam do selo da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa).

No Brasil, de acordo com o IMS Health, os genéricos fecharam o primeiro trimestre de 2008 mantendo forte expansão nas vendas com a comercialização de 59,2 milhões de unidades no País, contra 51,6 milhões em igual período de 2007, perfazendo um total de US$ 442,9 milhões. O market share dos genéricos em unidades encerrou o trimestre em 15,6%, um ponto percentual acima dos 14,6% verificados no final do primeiro trimestre de 2007. Em valores, também houve aumento na participação dos genéricos: entre janeiro e março de 2007, ela era de 11,7% e no mesmo período deste ano saltou para 12,8%.

A popularização dos medicamentos genéricos no País começou há quase dez anos, quando o então ministro da Saúde José Serra visitou os principais fabricantes mundiais, incluindo Israel, para conhecer sua experiência e atrair para o Brasil investimentos neste setor. Nos Estados Unidos, as vendas de genéricos são da ordem de US$ 22 bilhões ano, correspondendo a 56% das prescrições a um custo 30% a 80% menor que os medicamentos de referência. De acordo com o Relatório do Congressional Budget Office, os consumidores norte-americanos economizam entre US$ 8 e 10 bilhões ao ano com a aquisição de medicamentos genéricos.

Autoridades da França, Espanha, dos Estados Unidos e de outros mercados exigiram medidas que trouxessem as versões genéricas dos produtos farmacêuticos para o mercado mais rapidamente, a fim de ajudar a deter a tendência de elevação dos preços. Além disso, o vencimento das validades das patentes de vários medicamentos de marca de sucesso está previsto para os próximos anos, deixando um total de US$ 30 bilhões em vendas anuais suscetíveis à concorrência dos genéricos. No Brasil, estes medicamentos respondem por quase 14% das vendas em unidades no conjunto do mercado farmacêutico.

Números como os divulgados pela IMS Health explicam a inauguração em

São Paulo, em 2006, da Teva Farmacêutica do Brasil, subsidiária da líder mundial de genéricos Teva Pharmaceuticals. Após anos acompanhando os movimentos do mercado nacional, a companhia fincou sua bandeira no País. Segundo Nelson N. Libbos, gerente-geral da filial, o Brasil é o décimo maior mercado do mundo, o que coloca o País nos segmentos considerados atualmente prioritários pela matriz israelense, juntamente com o México, a Rússia, a China, a Índia e o Japão.

Para firmar sua presença, a Teva Farmacêutica do Brasil centralizou sua estratégia, incialmente, no carro-chefe da mundial israelense – o Copaxone –, medicamento para Esclerose Múltipla (EM), cujas vendas mundiais giram em torno de US$ 1,7 bilhão. Atualmente, há cerca de dois milhões de portadores da doença em todo o mundo. No País, a estimativa é de 25 mil a 50 mil pessoas.

O Copaxone foi desenvolvido pela empresa em parceria com o Instituto Weizmann de Ciências (Rehovot-Israel). Segundo um estudo publicado na edição de abril deste ano do European Journal of Neurology, o medicamento reduz a taxa de reincidência desse mal incurável. A investigação durou três anos e envolveu 114 pacientes com EM, comprovando que os usuários do Copaxone não experimentaram uma progressão significativa em sua incapacidade. A proporção de pacientes que não apresentaram reincidência, no período de três anos do estudo, aumentou de 16 para 68% após o início do tratamento.

"Da idéia da implantação da subsidiária ao seu funcionamento, o processo foi longo e necessitou a aprovação de várias autoridades do governo brasileiro. Estamos constantemente sob a supervisão do Ministério da Saúde e da Anvisa", explica Nelson Libbos. Para obter autorização para importação e distribuição dos produtos no mercado nacional, a companhia passa por inspeções de técnicos da Anvisa nas unidades em Israel, que certificam os medicamentos na fábrica.

"A companhia passa por inspeções de técnicos da Anvisa em Israel."

Nelson N. Libbos

O passo seguinte é conseguir os registros junto a diferentes esferas. Para tanto, são realizados estudos de bioequivalência e definidos os preços. Este procedimento faz parte da rotina e repete-se cada vez que um novo produto é incluído na pauta de importação para o País. Além do Copaxone, a Teva do Brasil já registrou seis remédios para tratamento oncológico. Até 2009, pretende introduzir um total de 26 medicamentos, incluindo alguns para problemas respiratórios como a asma.

No Brasil, a Teva adotou uma estratégia que inclui não apenas um trabalho junto aos profissionais e instituições da área de saúde, mas também o atendimento aos pacientes. Neste sentido, montou um call center com enfermeiras e psicólogos para acompanhar os usuários do Copaxone e seus familiares. "Diariamente recebemos ligações de pessoas que tomam o remédio e têm dúvidas sobre os sintomas que aparecem, ou sobre a evolução da doença, enfim. Este call center é um canal aberto que não apenas pode ajudar os pacientes e seus familiares como auxiliar a empresa a ter uma visão mais clara em relação ao universo no qual atua. Às vezes, alguém pode ter uma reação que foge ao padrão e esta informação é muito importante para nós. Não estamos apenas interessados em vender medicamentos, existe um aspecto humano que não pode ser deixado de lado", explica Libbos. Como parte desta estratégia, a empresa promove seminários sobre EM, visando a troca de informações e experiências entre profissionais do setor. A Teva do Brasil possui 62 funcionários e tem uma previsão de investimentos em torno de US$ 20 milhões para desenvolvimento de novos projetos. Atualmente, tem dez mil pacientes registrados e estima que haja cerca de seis mil não diagnosticados no País.

UMA HISTÓRIA DE SUCESSO

A Teva Pharmaceuticals Industries Ltd. iniciou sua trajetória como um negócio de família há 106 anos. Era uma pequena loja em Jerusalém, que distribuía remédios importados para toda a região usando camelos e burros de carga. Desde então, muita coisa mudou. Hoje, a Teva é uma empresa globalizada, considerada a maior indústria de genéricos do mundo, cujas vendas em 2007 chegaram a US$ 9,4 bilhões. Sediada em Israel, 80% de seus produtos destinam-se à América do Norte e à Europa. A empresa possui mais de 28 mil funcionários em todo o mundo e unidades de produção em Israel, nos continentes norte-americano, latino-americano e europeu.

A empresa concentra suas atividades em vários segmentos, produzindo medicamentos genéricos a partir da quebra de patentes e novas drogas em nichos de mercados nos quais pos-

sui vantagens competitivas em termos de pesquisa e desenvolvimento, além de fornecer ingredientes ativos para a indústria farmacêutica em geral. Cerca de 70% de sua produção neste segmento destina-se à exportação e o restante para uso interno.

A empresa possui uma política de aquisições para crescer e solidificar sua presença no mercado internacional. Nos últimos anos, a israelense comprou várias companhias de genéricos, como a holandesa Farmacheime, focada em medicamentos para o tratamento do câncer, a norte-americana Biocraft, com uma linha forte na classe dos antibióticos, e a canadense Novopharm. Em 2003, adquiriu a também norte-americana Sicor, uma das mais fortes na área de produtos injetáveis hospitalares; e, em 2005, a concorrente Ivax, dos EUA, voltada ao segmento de problemas respiratórios e tecnologias para inalação, por US$ 7,4 bilhões.

Em 2006, a Food and Drug Administration, agência norte-americana que regula o setor de alimentos e remédios, autorizou a comercialização do Azilect, um novo medicamento para tratar o Mal de Parkinson, fabricado pela Teva. Azilect (rasagilina) é uma nova combinação molecular (monoamino oxidase-B) que bloqueia a desintegração da dopamina, uma substância química transmissora das informações em partes do cérebro, controlando os movimentos e a coordenação. O Azilect foi autorizado para tratamento de doentes no estágio inicial, assim como um complemento da levodopa, tratamento padrão para o Parkinson, no caso dos pacientes em processo mais avançado.

Summary

Market potential attracts Teva

The Brazilian annual market of generic drugs increased more than 50% in 2005 and 2006, reaching R$ 1.2 billion. Such information comes from a research by IMS Health, an institute which evaluates the world's and the Brazilian Pharmaceutical industry. According to the data disclosed, the North American annual market of generic drugs is US$ 18 billion and the European Union's is US$ 11 billion. The increasing demand for low cost medicines made the generic drugs' manufacturers very competitive and expanded the industry, which is nowadays worldly estimated in US$ 55 billion, with a growth perspective of 12 to 13% a year.

In Brazil, according to IMS Health, generic drugs ended the first trimester of 2008 holding a strong sale's expansion of 59.2 million units against 51.6 million within the same period in 2007, reaching a total of 442.9 million. Generic drugs' market share in units was 15.6% by the end of the trimester, one point above the 14.6% of 2007's same period. In numbers, between January and March of 2007, such drugs' participation was 11.7% and reached 12.8% for the same period in 2008.

Numbers such as the ones disclosed by IMS Health explain the opening of Teva Farmacêutica do Brasil, in 2006 in São Paulo. Such company is a subsidiary of the world's leader in the industry, Teva Pharmaceuticals. After years monitoring the national market, the company established in Brazil. According to Nelson N. Libbos, the Brazilian branch's general manager, Brazil has the 10th largest market, which ranks the country within the Israeli's matrix priorities, along with Mexico, Russia, China, India and Japan.

In order to be perfectly established, Teva Farmacêutica do Brasil focused its strategy on Israeli's main product – Copaxone -, a drug used for Multiple Sclerosis (ME), which sold near US$ 1.7 billion throughout the world. Nowadays, almost two million people suffer from this disease in the world. In Brazil, those people are estimated between 25 and 50 thousand.

"The process – from implementation of the subsidiary until its opening – was long and required authorization from several Brazilian authorities. We are under constant supervision from Anvisa and from the Health Ministry", explains Nelson Libbos. To obtain the authorizations to import and to distribute the products, the company is under technical inspection of Anvisa in the Israeli units, which certify the drugs at the plant.

The next step is to register the products in different levels. For so, bioequivalence studies are carried out, and prices are set forth. This is a routine procedure, and is repeats everytime a new product is included to be imported to Brazil. Besides Copaxone, Teva do Brasil already has 6 drugs registered for oncology treatment. By 2009, Teva intends to introduce in the country 26 drugs, including those for breathing issues, such as asthma.

In Brazil, Teva adopted a strategy which combines working with the staff, health institutions and assistance to the patients. Therefore, it created a call center with nurses and psychologists which support Copaxone users and their families. "We receive daily calls from Copaxone's users willing to know the symptoms or about the disease's evolution. This call center is an open channel to help not only the patients and family, but the company to be more aware of the segment in which it works. Sometimes, a person may have an adverse reaction that is not normal and it is a valuable information for us. We are not only interested in selling drugs. There is a human aspect which cannot be forgotten," says Libbos. As part of this strategy, the company promotes lectures on ME, aiming to exchange experiences and information between professionals. Teva do Brasil has, nowadays, 62 employees and intends to invest approximately US$ 20 million in the development of new projects. Currently, 10 thousand patients are registered and it is estimated that around 6 thousand people have not been diagnosed within the country.

Zim, 30 anos no Brasil

Com 450 escritórios em 123 países, a empresa de navegação é a 15ª. no mundo

"Alcance Global, Atendimento Personalizado." Com base neste princípio, a ZIM Integrated Shipping Services Ltd., a maior empresa de navegação de Israel, tornou-se uma das quinze principais do mundo. Operando uma frota de 107 navios e com capacidade de transporte superior a 270 mil TEUs (Twenty-Foot Equivalent Unit), a companhia gerencia uma rede global e regional, oferecendo 65 serviços semanais com trânsito rápido para 180 destinos. Em 2007, a empresa superou a marca de 2.4 milhões TEUs transportadas.

O planejamento estratégico da companhia prevê, nos próximos anos, a duplicação da frota, com a construção de navios com capacidade para oito mil, dez mil e 12.600 TEUs. O Programa de Investimentos, com um orçamento de US$ 2 bilhões, inclui a aquisição de mais de 20 embarcações padrão VLCS (Very Large Container Ships). Segundo Yoav Pasternak, presidente da ZIM do Brasil Ltda., o aumento da frota visa colocar a empresa nos primeiros lugares do ranking das líderes mundiais no fornecimento de serviços de transporte de carga e logística. Para isso, a ZIM gerencia, a partir de sua matriz em Haifa, um sistema intermodal que integra mar, terra e ar, garantindo aos usuários rapidez, assiduidade e serviços completos porta a porta através de seus 450 escritórios em 123 países, totalizando cerca de 7.200 funcionários em todo o mundo. Do total da frota, 30 navios são próprios.

A empresa israelense iniciou suas atividades no País em 1978 e, desde então, vem expandindo continuamente seus negócios. Em fevereiro deste ano, a ZIM iniciou suas operações no Porto de Navegantes, na margem esquerda do Rio Itajaí-Açu, em Santa Catarina, após atracar durante 15 anos no porto de Itajaí. O gargalo logístico enfrentado é apontado como o principal fator da mudança. A empresa israelense é o segundo armador que passa a operar no Porto de Navegantes. A filial brasileira possui, também, escritórios em São Paulo e Santos e agentes em Porto Alegre (RS), Itajaí (SC), Vitória (ES), Salvador (BA), Fortaleza (CE), Manaus (AM), Buenos Aires (Argentina) e Montevidéu (Uruguai).

Das 30 linhas internacionais que a ZIM oferece, duas operam da América Latina para Israel. A maioria das cargas do continente latino-americano destinada a Israel é transportada pela ZIM, sendo que a companhia é o principal armador no transporte de carne da América do Sul para Israel. São quatro serviços da América Latina para o Extremo Oriente, Américas Central e do Norte, norte da Europa e Mediterrâneo, atendendo oito portos no Brasil, um na Argentina e um no Uruguai.

Criada em 1945 como uma empresa estatal, a ZIM começou sua história com apenas um navio chamado Kedah, renomeado como Kedmah, que em hebraico significa Rumo ao Oriente.

Durante os primeiros anos de atuação, a empresa tinha como objetivo primordial transportar os milhares de refugiados e imigrantes que buscavam reconstruir a vida no recém-criado Estado de Israel. Privatizada desde 2004 e pertencente à Israel Corporation, de propriedade do Ofer Brothers Group, é considerada hoje uma das empresas com maior crescimento no segmento de transporte de containeres. A ZIM é, também, uma das fundadoras do GT Nexus, o mais avançado portal de transporte marítimo, servindo de modelo para outras empresas do setor.

Dentro deste conceito, para aumentar a eficiência e melhor atender aos clientes, a ZIM opera a partir de seis principais hubs (centros) estrategicamente posicionados e o apoio de uma rede secundária em cada uma dessas áreas, além de manter acordos de cooperação com outros armadores. Cobrindo a Europa, os Estados Unidos, a América Central e do Sul, África e Ásia, a rede regional da ZIM oferece aos seus clientes diferentes conexões. A estrutura dos serviços regionais da companhia é simples, porém efetiva em termos de mercado. Através de suas subsidiárias, disponibiliza uma ampla gama de serviços corretados à navegação, entre os quais, despachos, armazenamento, fornecimento de navios, reparos, distribuição, telecomunicações e transporte terrestre.

"O objetivo da empresa é sempre o mesmo, oferecer as melhores soluções para seus clientes."

Cap. Yoav Pasternak

"Como empresa internacional, estamos atentos aos desdobramentos do mercado internacional. Assim, ao mesmo tempo em que investimos na ampliação das operações nos mercados da Ásia, da Europa e da América do Norte, apostamos na extensão dos serviços nos novos mercados como a Rússia, a Europa Oriental, a Índia, o Vietnã e o Brasil. Na China, em particular, a ZIM Logistic China colocou-se em 12º. lugar entre os principais exportadores do país, oferecendo serviços de carga por mar e ar ao mercado chinês. Recentemente, investimos na implantação de uma fábrica de containeres em Qingdao. O objetivo da empresa é sempre o mesmo: oferecer as melhores soluções para seus clientes", ressalta Yoav Pasternak.

Summary

Zim, 30 years in Brazil

"Global Reach, Taylormade Support." Based on such principle, ZIM Integrated Shipping Services Ltd., largest Israel's shipping company became one of the top 15 companies worldwide. With 107 ships and transport capacity for over 270 thousand TEUs, ZIM manages a global and regional network, providing 65 weekly fast track services for 180 destinations. In 2007, company overcame the 2,4 million TEUs transported.

The company's strategic planning foresees for the years to come, the fleet duplication, assembling of ships for eight thousand, ten thousand and 12,600 TEUs. The Investment Program, with a US$ 2 billion budget, includes the acquisition of over 20 VLCS (Very Large Container Ships) ships. According to Yoav Pasternak, Zim do Brasil Ltda.'s Chairman, the fleet increase aims to rank the company among the world leaders in rendering cargo transportation and logistic services.

The Israeli company started its activities in Brazil in 1978 and is continuously expands its business. February 2008, ZIM started operating at Porto de Navegantes, left margin of Rio Itajaí-Açu, in Santa Catarina, after mooring for 15 years at the Itajaí's harbor. The Brazilian branch has offices in São Paulo and Santos, and agents in Porto Alegre (RS), Itajaí (SC), Vitória (Espírito Santo), Salvador (BA), Fortaleza (CE), Manaus (AM), Buenos Aires (Argentina) and Montevideo (Uruguay).

Two of the 30 international lines provided by ZIM travel from Latin America to Israel. Most of the Latin-American cargo destined to Israel is transported by ZIM and the company is the main contracted for transporting meat from South America to Israel. There are four services from Latin America to Far East, Central and North America, north of Europe and Mediterranean, serving eight Brazilian harbors, one in Argentina and one in Uruguay.

"As an international company, we pay attention to the international market. Thus, while investing in expansions in Asia, Europe and North America markets, we take a chance to increase services in new markets such as Russia, Oriental Europe, India, Vietnam and Brazil. Specially in China, ZIM ranks 12th between the main exporters within the country, rendering sea and air transportation services to the Chinese market. Recently, we are investing in building a containers factory in Qingdao. The company's goal is always the same: to provide the best solutions for its customers," says Yoav Pasternak.

Comunicação rápida e eficiente

Atraída pelo crescimento do mercado de telefonia móvel, BeeContact oferece soluções diferenciadas

O número de celulares cresceu 21,07% em 2007, segundo dados da Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel), anunciados no início de 2008. O Brasil fechou o ano de 2007 com 120,98 milhões de aparelhos. No total, foram vendidos mais de 21 milhões de aparelhos no ano passado, número recorde, que superou as expectativas da agência e do setor.

Em janeiro deste ano, a Anatel divulgou a divisão entre as operadoras de telefonia móvel dos 1.836 municípios que ainda não têm cobertura celular. Brasil Telecom, Claro, CTBC, Oi, Telemig, Tim e Vivo – que arremataram freqüências no leilão de terceira geração (3G), em dezembro de 2007 – terão que levar a cobertura, obrigatoriamente até fevereiro de 2010, aos municípios que couberam a cada uma delas.

São dados como esses que atraem ao Brasil empresas desenvolvedoras de tecnologias e serviços para o segmento de telefonia móvel. É o caso da BeeContact, multinacional israelense centrada em soluções de comunicação, utilizando SMS, WAP e WEB. Fundada em Israel em 2002, a empresa chegou ao País em 2004 e, desde então, tem atuado como integradora e agregadora de serviços para as operadoras. Segundo Eric Nice, presidente da BeeContact Brasil, em 2006, a empresa captou US$ 6 milhões na bolsa de Tel-Aviv para aplicar no País, o segundo a abrigar um centro de desenvolvimento de serviços depois de Israel. A previsão é de novos investimentos até o final de 2008. As vendas para Europa e Ásia são feitas pelo escritório em Israel.

Conectada diretamente a todas as operadoras de telefonia móvel do Brasil, a BeeContact oferece a venda de SMS corporativo, onde conta com grandes clientes em seu portfólio, assim como vende conteúdos (wallpapers, ringtones e jogos) e aplicativos de ponta para as próprias operadoras e outras empresas interessadas em participar do mercado móvel no Brasil.

"Criatividade e alta tecnologia são nossas matérias-primas. Somos especializados no fornecimento de soluções e conteúdos para dispositivos móveis. Uma das principais vantagens da plataforma da BeeContact é sua fácil integração aos sistemas já instalados, além de ser modular. Ou seja, permite ampliações de acordo com as necessidades e projetos de cada cliente. Nossa plataforma possibilita, ainda, construir sites WAP rapidamente, adequando o conteúdo à forma do equipamento automaticamente. O mercado brasileiro é extremamente competitivo e, para conquistar uma posição sólida, é preciso apresentar soluções diferenciadas – isto é exatamente o que oferecemos, respaldados pela tradição de inovação e qualidade que Israel possui no segmento de tecnologia de ponta. O selo Israel faz a diferença", explica Nice, que assumiu a presi-

Gestão de Saúde Amil.
Muda a vida da sua empresa.
Promarket
ANS - nº 326305
(21) 3311-1000
(11) 3061-1000
amil.com.br
Amil 30 anos
Sua vida é a nossa vida

dência da filial nacional em 2006.

Presente na Europa, Ásia e Américas com mais de três mil clientes corporativos, a BeeContact mantém parcerias com as maiores operadoras do mundo. No Brasil, possui infra-estrutura própria de integração. A empresa cria, desenvolve e implementa soluções SMS, MMS, WAP, aplicativos Java e Brew, além de conteúdos de vídeo, imagens, ringtones e games. Também representa importantes licenciadores de conteúdo do Brasil e do exterior.

"Quem trabalha com marketing sabe que, atualmente, o celular é o meio mais eficiente e econômico de atingir seu público-alvo. A BeeContact oferece as ferramentas para que a comunicação seja rápida e eficiente. Através de nossas soluções, empresas dos mais diversos segmentos realizam campanhas de marketing, institucionais e comerciais, aproximam suas marcas de seus clientes, otimizam processos, reduzem custos e ampliam a comunicação com seus públicos internos e externos. Operadoras de celulares utilizam nossos conteúdos e serviços para oferecerem a seus usuários informação e entretenimento", explica Nice. A carteira de clientes da companhia no País inclui empresas como a Editora Abril, a Porto Seguro Seguros, a Nokia, os jornais *O Estado de S. Paulo, Folha de S. Paulo* e *Zero Hora*, a Honda, o Hospital São Luiz e outras.

No início de 2007, a eng@ge, empresa brasileira que oferece soluções de CRM, inclusive em mobile marketing, assinou um acordo com a BeeContact. Com a parceria, a plataforma eng@ge, que já integrava CRM e BI, passou a oferecer também o Contact SMS, um serviço customizado e automatizado de troca de mensagens via celular.

"Criatividade e alta tecnologia são nossas matérias-primas."

Eric Nice

Summary

Quick and efficient communication

The number of mobile phones grew 21.07% in 2007, according to National Agency of Telecommunication (Anatel) in the beginning of 2008. Brazil had 120.98 million handsets in the end of 2007. Overall, over 21 million handsets were sold last year. Such number is a record which exceeded agency and industry's forecasts.

On January 2008, Anatel published the split areas by carriers of the 1,836 cities not covered by mobile service.. Brasil Telecom, Claro, CTBC, Oi, Telemig, Tim and Vivo, which acquired 3rd generation (3G) frequencies licenses in December 2007, must provide mobile service to the cities not covered up toFebruary 2010.

Such data attract mobile technology development and services companies to Brazil.That's BeeContact case, Israeli multinational focused on communication solutions based on SMS, WAP and WEB. Established in Israel in 2002, BeeContact came to Brazil in 2004 as carrier's integrator and service aggregator. According to Eric Nice, president of BeeContact Brasil , the company raised US$6 million at Tel-Aviv stock market in 2006 to invest in Brazil, which is the second country - after Israel - relying on a service development center. The forecast included new investments by the end of 2008. Israel's office is responsible for selling to Europe and Asia.

Directly connected to all mobile carriers in Brazil, BeeContact offers corporate SMS to large customers in the portfolio, as well as sells contents (wallpapers, ringtones and games) and high quality application for carriers and other companies interested in the mobile market in Brazil. "Creativity and high technology are our raw materials. We are specialized solution and content providers for mobile devices. One of BeeContact plataform's main advantage is the easy integration with already installed systems, as well as modular. Therefore, it allows expansion according to the needs and projects of each customer. Our platform allows quick WAP websites design, automatically matching the contents to the device format," says Nice, who was appointed president of the national branch in 2006.

TV Digital atrai empresas

Scopus Video Networks inaugura filial brasileira estimulada pelo potencial do mercado

A TV Digital foi oficialmente inaugurada no Brasil em dezembro do ano passado. Ainda assim, muitas são as dúvidas sobre a nova tecnologia e sobre o que mudará para os telespectadores. Independentemente do debate dos últimos anos a respeito do padrão a ser adotado, novos aparelhos e preços de conversores, as possibilidades abertas no País para empresas que atuam no segmento de infra-estrutura atraíram companhias internacionais. Entre as que aqui chegaram está a israelense Scopus Video Networks Ltd., uma das líderes mundiais no fornecimento de soluções digitais de compressão para o mercado de televisão por satélite, via cabo e MMDS ou sistemas de transmissão de vídeo em redes terrestres de telecomunicações.

A Scopus do Brasil iniciou suas operações no País em janeiro de 2003. Desde então, cresceu, preservando uma estrutura eficiente, que lhe permite operar com apenas sete pessoas, graças às parcerias estratégicas nas áreas de vendas e prestação de serviços. Braço brasileiro da Scopus Video Networks Ltd., realiza projetos, vendas, instalação, treinamento e assistência técnica. Em sua sede, em São José dos Campos, conta com laboratório especializado na manutenção de toda a sua linha de produtos. Segundo Sidnei Brito, diretor-executivo da filial nacional, a companhia possui atualmente um expressivo número de clientes em diversos segmentos da televisão digital. Para alcançar estes números, foram investidos nos últimos cinco anos cerca de R$2 milhões entre recursos humanos, equipamentos, peças de reposição, capacitação profissional e instrumentação para seu laboratório.

"A Scopus chegou à América Latina atraída pelas possibilidades que a região oferece em termos de mercado em desenvolvimento. Os negócios foram iniciados por um escritório nos Estados Unidos, mas a crescente demanda do mercado brasileiro fez com que se tomasse a decisão de abrir uma empresa em território nacional para estimular os negócios da Scopus no País. "Nossa estratégia, desde o início, sempre foi construir uma infra-estrutura adequada para atender os clientes no pós-venda, pois acreditamos que é neste momento que acontece a fidelização", afirma Brito. Para agilizar a cobertura em um país continental como o Brasil e expandir o alcance comercial, a companhia fez parcerias com empresas e profissionais liberais do mercado.

Como membro da Sociedade Brasileira de Televisão, a Scopus acompanhou muito de perto o processo de avaliação e a escolha do padrão de televisão digital no Brasil, inclusive colaborando no fornecimento de alguns equipamentos para testes. A escolha do padrão baseado no sistema ISDB-T japonês não causou grande impacto na linha de produtos, pois a empresa atua como fornecedora na parte de codificação e, na época, já dispunha de equipamentos com tecnologia H.264.

A Scopus do Brasil é por essência uma empresa de serviços. No âmbito nacional, centraliza sua ação no mercado de televisão digital em geral, atuando na montagem de sistemas de transmissão de televisão via satélite, redes de fibra óptica, microondas,

Equipe da Scopus em evento setorial

redes IP, além do segmento de TV a Cabo, ou MMDS, e headends digitais, e também na montagem de equipamentos para o novo padrão TV Digital Terrestre. "De acordo com esta filosofia, temos investido muito na capacitação técnica de nossos engenheiros para atuação na área de prestação de serviços de manutenção e suporte técnico", ressalta.

A Scopus Video Networks Ltd., através da Scopus do Brasil Ltda., foi escolhida pela TVN para implantar o serviço de TV Digital, por meio de sua rede de cabo na cidade de São Luís (Maranhão). Com o início da oferta de serviços digitais ao consumidor, cada vez mais as operadoras de TV a Cabo ou MMDS, que ainda possuem redes analógicas, passaram a ser questionadas pelos seus clientes sobre a oferta de sinais digitais de melhor qualidade e com mais recursos. "Nos últimos dois anos, desenvolvemos parcerias e uma estratégia comercial específica para atender a esta demanda e, atualmente, esta é a quarta operação que implantamos. O teste rigoroso de avaliação dos equipamentos, aliado à expertise de nossos engenheiros e à estrutura de assistência técnica local foram fatores essenciais que certamente contaram na hora da tomada de decisão para a implantação desta solução", explica Sidnei Brito.

A Scopus Video Networks está sediada em Tel-Aviv e acumula mais de 20 anos de experiência em pesquisa e desenvolvimento de algoritmos digitais de compressão, o que lhe possibilita oferecer um conjunto de soluções flexíveis de altíssima qualidade, com uma relação custo-benefício adequada e inteligente, para diversos segmentos do mercado de televisão digital. A Scopus Video Networks também mantem presença no México, Estados Unidos, Alemanha, Rússia, China, Cingapura, Holanda, Itália e Índia. A missão da Scopus do Brasil é prover soluções completas end-to-end para TV Digital sobre redes de banda larga, oferecendo toda a linha de produtos Scopus, que segue padrões internacionais reconhecidos e adotados pela indústria de televisão digital, como o MPEG e o DVB.

Summary

Digital TV attracts corporations

The Digital TV was officially introduced in Brazil in December 2007. Nevertheless, there are still many doubts about the new technology and what will be the changes for the TV spectators. Regardless the last year's debates about the standard to be adopted, about the new equipment, about the price of the converters and about the several possibilities in the country for companies acting in the infrastructure segment attracted international companies. Among the companies which came to Brazil is Scopus Video Networks Ltd, from Israel, one of the world leaders in the upply of compression digital solutions for the satellite television market, cable TV and MMDS or video transmission systems through land telecommunication webs.

Scopus do Brasil started its operations in Brazil in January 2003. Since then, it grew preserving an efficient structure, which allows it to operate with only seven persons due to strategic partnerships in the sales and service providing areas. The Brazilian branch of Scopus Video Networks Ltd. carries out projects, sales, installation, training, and technical support. Its headquarter in São José dos Campos has a laboratory specialized in the maintenance of all the products line. According to Sidnei Brito, Brazilian branch executive manager, the company currently has an expressive number of clients in different digital television segments. During the last five years, around R$ 2 millions were invested in human resources, equipment, spare parts, professional qualification and laboratorial instruments in order to achieve these numbers.

"Scopus arrived in Latin America attracted by the possibilities offered by the region in terms of market in development. The business began with an office in the US, but the current demand by the Brazilian market resulted in the decision of opening a branch in the territory to stimulate Scopus' business in Brazil. Our strategy since the beginning was to build a proper infrastructure to support our clients in the post-sales, because we believe that it is during this moment that loyalty happens".

As a member of the Brazilian Television Society, Scopus followed up very closely the assessment and selection process of the digital television standard in Brazil, by supplying some equipment for tests. The selection of the standard based on the ISDB-T Japanese system did not cause a huge impact over the products line, because the company acts as an encoder supplier and at such phase it already had equipment with H.264 technology.

Scopus Video Networks Ltda, through Scopus do Brasil Ltda was selected by TVN to implement the Digital TV service through its cable network in the city of São Luís. With the beginning of the digital services to the consumer, more and more the Cable TV or MMDS operators, which still have analogical networks, are asked by its clients about the higher quality digital signs with more features.

ALGUMAS EMPRESAS TRADUZEM O QUE ENTENDEM...
A AMK ENTENDE O QUE TRADUZ.

AMK Translation Services

Enabling Communication

A AMK é uma empresa de traduções multi-idiomas criada por diretores de multinacionais, bancos internacionais e dos principais escritórios de advocacia do país. Por isso, além de conhecermos a linguagem do mundo corporativo, compreendemos a importância que variáveis como prazo e custo total têm para um projeto.
Se a qualidade da comunicação é fundamental em seu negócio, conte com a AMK para fazer a diferença.

Tradução Juramentada • Tradução Técnica • Interpretação • Transcrição

Jurídico ▪ Mercado de Capitais ▪ Finanças ▪ Esportes ▪ Entretenimento ▪ Real Estate ▪ TI ▪ Comércio Exterior ▪ Meio-ambiente ▪ Documentos

Member of American Translators Association

ata

Av. Vergueiro, 2087 – CJ 1108 - CEP 04101-000 - São Paulo – SP – Brasil
Fones: +55-11-3569-9636 / Fax: +55-11-3569-9627
cliente@amktraducoes.com.br - http://www.amktraducoes.com.br

Watec 2007, show de inovações

Mostra em Tel Aviv apresentou soluções e sistemas para água, energia e meio ambiente

Israel sediou, de 29 de outubro a 1º. de novembro, a Watec 2007 – Feira e Conferência Internacional de Tecnologias Hídricas e Controle Ambiental. O evento, realizado em Tel Aviv, é considerado um dos mais importantes do mundo no setor e uma vitrine de soluções avançadas e inovadoras desenvolvidas pelas indústrias e instituições de pesquisas israelenses.

Visitada por centenas de delegações internacionais de esferas governamentais e empresariais, a mostra apresentou tecnologias para áreas nas quais o país é internacionalmente reconhecido por sua excelência: gerenciamento de recursos hídricos, soluções para irrigação, purificação e tratamento de resíduos líquidos e sólidos, dessalinização, sistemas de controle da qualidade de águas, reaproveitamento da água a baixo custo, sistemas avançados de energia solar-térmica e fotovoltáica para uso doméstico e industrial, conversão de lixo em energia, sistema de monitoramento e supervisão de água e análise de contaminação, agricultura sustentada e edifícios ecológicos.

Israel enfrenta desafios, tanto na questão dos recursos hídricos quanto no controle do meio ambiente, desde os primeiros dias de sua existência. Situado em uma das regiões mais áridas do mundo, o setor nacional de água tem sido forçado a buscar e adotar soluções avançadas não apenas para garantir o suprimento para a população, mas, principalmente, a preservação dos mananciais.

Segundo dados das Nações Unidas, 20% da população mundial enfrentam escassez de recursos hídricos e a expectativa, nos próximos 50 anos, é que este percentual chegue a 50%. De acordo com a mesma fonte, um a cada seis habitantes não tem acesso diário à água potável e 1.6 milhão de pessoas morrem anualmente por beberem água contaminada. Uma das estimativas da ONU para os próximos 15 anos é que, em decorrência do aumento populacional, do aquecimento global e da queda no fornecimento de água, o mundo se verá diante de uma redução de 35% de seus mananciais para consumo.

São dados preocupantes, que tornam, no entanto, um pouco mais animadores os resultados que Israel tem obtido na otimização dos recursos hídricos. Atualmente, quase 75% da água são reciclados, o que torna o país líder mundial neste setor, seguido pela Espanha, com 12%. A tecnologia de irrigação por gotejamento aumenta em quase 80% a produtividade das plantações, com menor consumo, também um dos maiores índices do mundo.

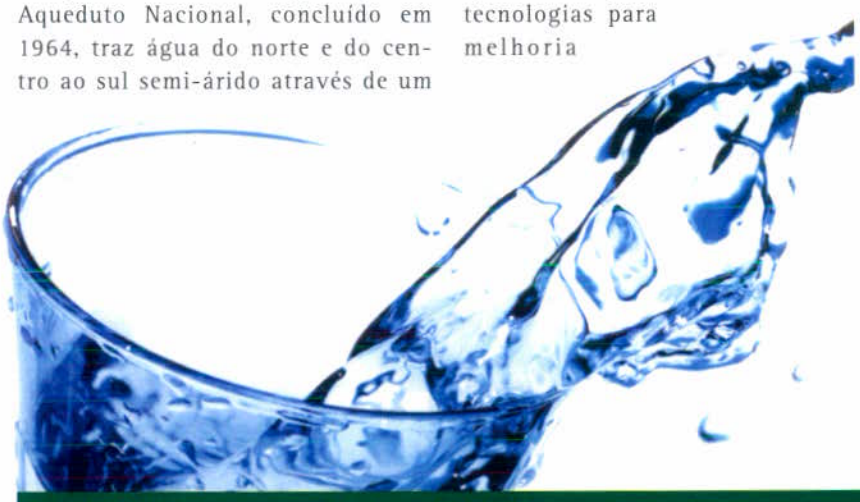
Israel produz 25% de toda água que consome e mantém o mesmo total de recursos hídricos consumidos em termos nacionais desde 1960, apesar do aumento da população, da demanda e da produção agrícola; trata 32% de águas salobras, abriga a maior usina de dessalinização do mundo por Osmose Reversa, em Ashkelon, com o menor preço por metro cúbico (US$ 0,52). O governo pretende instalar duas outras grandes usinas como essa. Hoje, as 31 usinas de dessalinização do país produzem 15% da água que a população consome. A meta é chegar a 40% nos próximos cinco anos. Com usina de dessalinização própria, o Kibutz Ma'agan Michael retira água salobra do subsolo arenoso, produzindo morangos suculentos como

os da Califórnia e cria carpas para exportação. Israel possui, ainda, uma das maiores unidades de tratamento e reciclagem de água do mundo, em Shafdan.

Para superar desequilíbrios regionais de disponibilidade de água, a maioria dos recursos hídricos potáveis do país está reunida numa rede integrada. Sua artéria principal, o Aqueduto Nacional, concluído em 1964, traz água do norte e do centro ao sul semi-árido através de um sistema de canos, aquedutos, canais abertos, reservatórios, túneis, represas e estações de bombeamento. Desde então, é gerenciado por um dos pilares da inovação no país, a Mekorot, empresa nacional de água, que completou 70 anos em 2007. A companhia deu início a um programa chamado WaTech, que visa apoiar a expansão das tecnologias para melhoria das soluções para recursos hídricos.

O grande desenvolvimento de fontes alternativas de energia, tais como a solar, térmica e eólica, é o lado positivo da falta de fontes convencionais de energia que o país enfrenta. Israel é líder no campo da energia solar em todos os níveis, e é o maior utilizador mundial per capita de aquecedores solares domésticos de água. Recentemente, foi desenvolvido um novo receptor de alta eficiência, que recolhe a luz solar concentrada e visa ampliar o uso da energia solar para fins industriais.

Um progresso no campo da energia foi a produção de uma turbina eólica com rotor flexível



Watec 2007, a show of inovations

Summary

From September 29 to November 1st, Israel hosted the International Water Technologies and Environmental Control Exhibition and Conference – Watec 2007. Held in Tel Aviv, the event is considered one of the world's most important in this segment and an advanced and innovative solutions showcase developed by Israelis industries and research instituions.

According to United Nations, 20% from world's population faces scarcity of hydric resources and expectation for the next 50 years is such percentage to reach 50%. According to the same source, one of each six inhabitants do not have daily acess to fresh water and 1.6 million of people die annualy by drinking contaminated water.

These are alarming figures, however, turn a little bit more stimulating the Israel ongoing results regarding hybrid resources optimization. Currently, almost 75% of water is recycled, what makes country a world leader in this segment, followed by Spain with 12%. The drip irrigation technology increases by almost 80% agricultural productivity, with a low consumption, also one of the world's major indexes.

Israel produces 25% of own consumed water and keeps the same hydric consumption in national level since 1960 despite population, demand and agricultural production growth. Israel treats 32% of brackish water, have the largest reverse osmosis desalination plant in Ashkelon with the lowest price per cubic metre (US$ 0,52), The government plans to install other two large plants similar to this one. Nowadays, country's 31 desalination plants produces 15% of the water consumed by population. The goal is to reach 40% in the next five years.

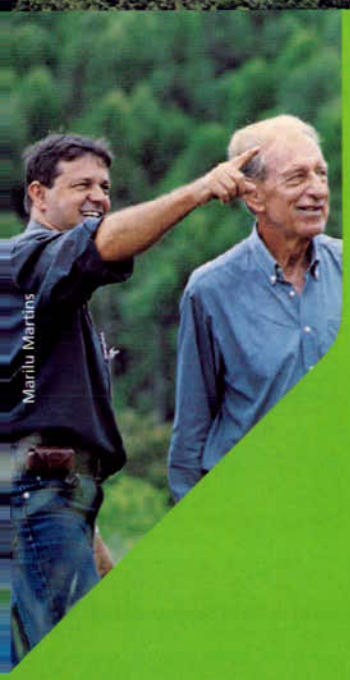
The positive aspect of conventional energy resources shortfall faced by the country is the great development of alternative resources such as solar, thermal and aeolian energy. Israel is the solar energy leader in all levels and it is the largest world user per capita of home based solar water heater. Recently, a new high efficiency receptor was developed collecting concentrated sunlight and intends to extend solar energy use for indutrial purposes as well.

An energy related progress was the production of an aeolian turbine with flexble and inflammable rotor. A tecnology for water's dam use with a certain degree of salinity and minerals was developed to absorb and store solar energy. Currently, geothermal energy plants are in test. The can extract the soil heat and convert it into steam to activate turbines.

e inflamável. Também foi desenvolvida a tecnologia de utilização de água de açude com certo grau de salinidade e composição mineral para absorver e estocar a energia solar. Usinas de energia geotérmica, capazes de extrair calor do solo e convertê-lo em vapor para acionar turbinas, estão sendo testadas atualmente. Um projeto recém-aprovado, desenvolvido por uma equipe de cientistas do Technion, usa ar seco e água (até mesmo água do mar ou salobra) para produzir energia através de chaminés de mil metros de altura.

Estande brasileiro na Watec 2007 – Feira e Conferência Internacional de Tecnologias Hídricas e Controle Ambiental

Zig Koch


Mariu Martins

Klabin, semeando o desenvolvimento sustentável

A Klabin é a maior produtora e exportadora de papéis do Brasil. É líder nos mercados de papéis e cartões para embalagens, embalagens de papelão ondulado, sacos industriais e madeira em toras. A sustentabilidade praticada pela empresa foi reconhecida com o 15º Prêmio Expressão de Ecologia 2007, na categoria Manejo Florestal – Setor Privado, através do Programa de Fomento Florestal.

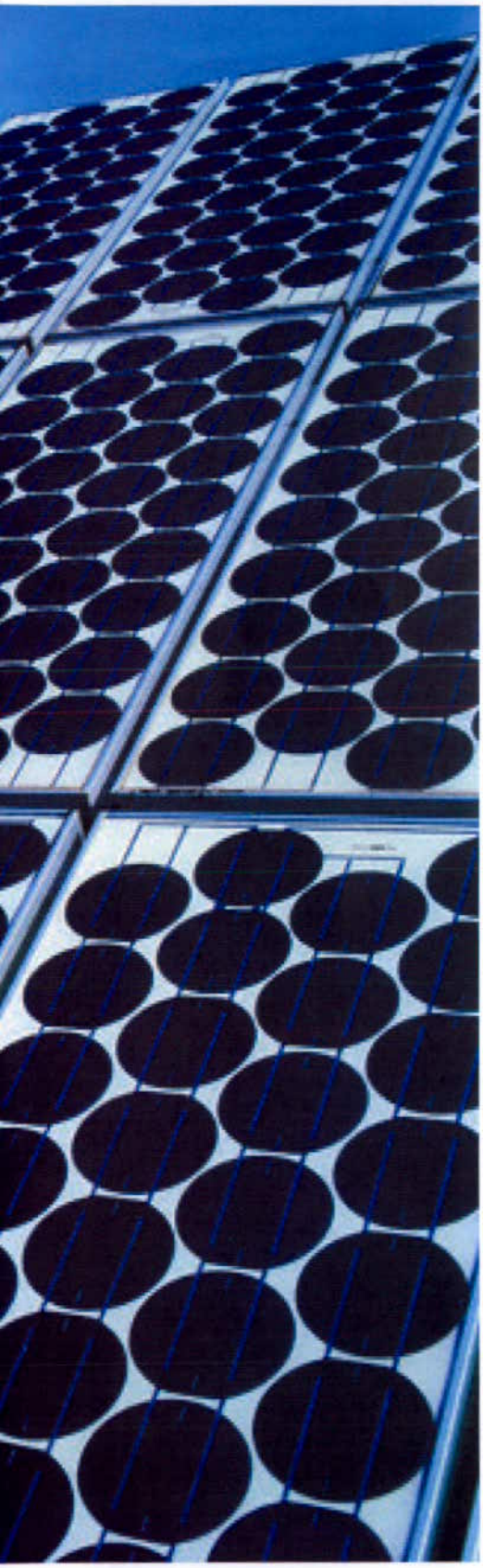
O programa tem o objetivo de formar florestas em áreas ociosas e marginais, incorporando essas florestas às propriedades de pequenos e médios produtores rurais, como forma de garantir uma poupança futura e, conseqüentemente, a sua fixação na terra. A iniciativa também tem impacto ambiental positivo, pois incentiva a recuperação das áreas de vegetação nas propriedades.

Os produtores também usufruem das orientações técnicas de correto manejo florestal da Klabin, que foi a primeira empresa no Brasil a ter suas florestas certificadas pelo FSC (*Forest Stewardship Council*), confirmando que desenvolve suas atividades dentro dos mais elevados padrões socioambientais.

www.klabin.com.br

Klabin

Fundo aposta em tecnologias limpas



Voltado exclusivamente ao meio ambiente, ICV obtém US$ 75 milhões no mercado

Das telecomunicações aos softwares, dos semicondutores aos equipamentos agrícolas e médicos, entre outros, Israel tem se destacado nos últimos 30 anos pelo seu papel na vanguarda da tecnologia. Inovação tem sido a palavra de ordem no país nas décadas recentes, visando sempre atender as necessidades do mercado interno e mundial. Dentro desta perspectiva, a indústria israelense não poderia se omitir diante da demanda cada vez maior por soluções para aquele que é, atualmente, um dos maiores desafios da humanidade: a criação de um mundo melhor, cujo pilar central seja o desenvolvimento sustentável.

A preocupação em relação a uma possível crise energética mundial, a escassez de água e os riscos do aquecimento total têm levado ao aumento da demanda por tecnologias limpas cujo foco seja a preservação dos recursos naturais da terra: energia, água, ar e solos. As manchetes de jornais anunciam diariamente o crescimento significativo dos investimentos em fontes renováveis de energia, unidades de geração de energia solar, usinas de dessalinização e o desenvolvimento de biocombustíveis em diferentes países. A combinação de todos esses fatores aliada a uma política governamental de incentivos levou ao crescimento do setor de tecnologias limpas nos últimos anos.

À primeira vista, Israel pode parecer um player menor neste jogo, mas, diferentemente do que possa aparentar, o país tem muito a oferecer, conforme pensam os investidores locais e estrangeiros que estão destinando recursos à industria israelense voltada à preservação do meio ambiente como um todo. Confirmando esta tendência, o fundo de capitais de risco Israel Cleantech Ventures (ICV) anunciou, no início de maio último, o aporte de US$ 75 milhões para financiamento de projetos de tecnologias limpas no país, superando a expectativa inicial de US$ 60 milhões.

Criado em 2006, o ICV é o primeiro fundo voltado exclusivamente ao financiamento de empresas do chamado segmento de tecnologias inovadoras para água, energia e meio ambiente. O fundo conta entre seus investidores com grupos europeus e norte-americanos, incluindo os internacionalmente conhecidos Robeco Private Equity (sediado na Holanda) e o Piper Jaffray, dos Estados Unidos. O ICV é gerenciado por executivos como Jack Levy, Meir Ukeles e Glen Schwaber, que trabalham lado a lado com grandes nomes da indústria israelense, entre os quais, Arnon Goldfarb, Eytan Levy, Israel Kroizer e Yigal Stav.

Desde sua criação, o ICV já investiu em sete companhias atuantes em diversas áreas, entre as quais a Aqwise (tratamento de águas), CellEra (célu-

las combustíveis), Citrine Renewable Energy (aterros sanitários), Emefcy (produção de energia a partir de água salobra), Metrolight (iluminação eficiente), Better Place Project (infra-estrutura para carros elétricos) e Pythagoras Solar (energia solar). Três delas foram incluídas em uma lista de 101 companhias elaborada recentemente pelo Earth2Tech, site de notícias e análises de tecnologias limpas, juntamente com a Atlantium Technologies (células fotovoltaicas) e uma gerenciada pelo israelense Isaac Berzin, a GreenFuel Technologies. Berzin foi incluído na lista de cem personalidades da revista Times divulgada em maio último na seção "Cientistas". Segundo Andrew Muster, parceiro do Robeco Private Equity, "Israel é um mercado atrativo para tecnologias de água e fontes renováveis. Acreditamos que o ICV tem uma equipe altamente qualificada e uma rede de relacionamento muito bem posicionada, que lhe permite tirar vantagens deste mercado emergente". Danny Zouber, diretor do Piper Jaffray Private Capital, justificou o investimento no ICV dizendo que, após destinar recursos ao primeiro fundo similar nos EUA, a companhia sentiu necessidade de novas aplicações: "O ICV deu aos nossos investidores a opção de destinar recursos em setores cuja expertise e experiência valorizarão o nosso portfólio como um todo". Para Jack Levy, do ICV, o apoio recebido dos investidores estrangeiros é o reconhecimento do potencial de Israel como fonte de inovação no segmento de tecnologias limpas. "Historicamente, as empresas israelenses têm apresentado rapidamente soluções inovadoras em diversas áreas e, também, aperfeiçoado processos já existentes, agregando-lhes valor. Estamos vendo esta mesma experiência repetir-se no campo ambiental", finaliza Levy.

Summary

Fund bets in 'Clean- Tech'

The concern regarding a possible world's energy crisis, lack of water and the risks of a total global warming induces the growth of a demand for "clean technologies", which focus is the earth's natural resources preservation: energy, water, air and soils. The newspapers headlines advertise daily the significant growth of investments in renewable energy sources, solar energy generation units, desalination plants and the development of biofuels in different countries. The combination of all this factors allied to a government policy of incentives leaded to the growth of the clean tech sector in the last years.

At first sight, Israel may seem a minor player in this game, but, other than it could appear, the country has a lot to offer according to what local and foreign investors think who are applying resources to Israel industries directed to the environment preservation. Confirming this trend, the private equity fund Israel Cleantech Ventures (ICV) announced last May, the injection of US$ 75 millions contribution for the financing of clean tech projects in the country, surpassing the initial expectation of US$ 60 millions.

Established in 2006, the ICV is the first fund solely directed to the financing of companies of the innovating technology segment for water, energy and environment. The fund is comprised by European and North-American investors, including the worldwide known Robeco Private Equity (with its head office in Netherlands) and the Piper Jaffray from USA. ICV is managed by executives as Jack Levy, Meir Ukeles and Glen Schwaber who work together with great Israeli industries, among witch Arnon Goldfarb, Eytan Levy, Israel Kroizer and Yigal Stav.

Since its establishment, ICV has already invested in seven companies active in several areas, among witch the Aqwise (wastewater treatment), CellEra (fuel cells), Citrine Renewable Energy (landfills), Emefcy (power generation by brackish water), Metrolight (efficient light), Better Place Project (electric vehicles infrastructure) and Pythagoras Solar (solar energy). Three of them were included in a list of 101 companies elaborated lately by the Earth2Tech, a newsletter and clean tech analysis web site, jointly with Atlantium Technologies (Photovoltaic cells) and the GreenFuel Technologies managed by the Israelis Isaac Berzin. Berzin was included in the Times Magazine as one of the one hundred personalities published last May at the 'Scientist's' section.

ESCRITÓRIO ECONÔMICO DO ESTADO DE ISRAEL NO BRASIL

Uma porta aberta para o comércio bilateral

O Escritório Econômico no Brasil tem seus esforços focados na facilitação e expansão das relações comerciais entre Israel e Brasil, baseado nos significantes benefícios que este intercâmbio traz para ambas as economias.

O Escritório Econômico de Israel no Brasil fornece aos interessados no comércio bilateral entre Israel e Brasil informações a respeito de ambos os mercados, auxilia na procura por potenciais parceiros no Brasil, assessora na realização de atividades de promoção e divulgação, como feiras de negócios, workshops, delegações comerciais e oficiais, seminários e outras.

"A Economia Israelense é um simples reflexo do maior recurso natural do país – que é a capacidade intelectual e a perspicácia de seus cidadãos."

Mike Zafirovski, Chief Operating Officer Motorola Inc., Novembro 2003

Você será bem-vindo em contatar-nos!

Escritório Econômico do Estado de Israel no Brasil
Av. Brig. Faria Lima, 1713 –14°. Andar - CEP 01452-001 • Sao Paulo – SP • Brasil
Fone: 55-11-30323511• Fax: 55-11-30329233
www.israeltrade.gov.il/brazil • email: brazil@moital.gov.il

Em 2010, diesel renovável de cana-de-açúcar

Amyris e Crystalsev se unem para lançar novo combustível que funcionará nos motores convencionais

Diesel a partir de cana-de-açúcar em 2010, apto a ser usado como combustível para aviação e gasolina. É o que promete ao mercado a joint-venture formada pelas emperesas Amyris e Crystalsev. A notícia foi divulgada no último mês de abril e agitou o mercado de energia pelos personagens envolvidos no projeto: a Amyris, líder no desenvolvimento da próxima geração de biocombustíveis, e a Crystalsev, uma das maiores tradings e comercializadoras de etanol do Brasil. Pesquisas e testes indicam que o novo combustível alcançará escala comercial de forma mais rápida e econômica do que os biocombustíveis já disponíveis no mercado, além de reduzir em 80% as emissões em relação ao óleo diesel convencional.

Ao usar a inovadora plataforma tecnológica da Amyris, a nova joint venture, Amyris-Crystalsev trabalhará com produtores brasileiros de etanol para expandir fortemente sua base de produção do diesel renovável da Amyris. A companhia terá a participação majoritária na joint venture e a Crystalsev entrará com sua expertise na comercialização. A Santelisa Vale, segunda maior produtora de etanol e açúcar do Brasil e acionista majoritária da Crystalsev, disponibilizará dois milhões de toneladas de cana-de-açúcar para o projeto e adotará a nova tecnologia na sua principal planta: a Santa Elisa, localizada no interior de São Paulo.

O Grupo Santelisa Vale também oferecerá a sua experiência técnica e industrial para acelerar o desenvolvimento e produzir o combustível da Amyris em escala comercial. "A Santelisa Vale vê uma grande oportunidade para diversificar seus negócios investindo em novas soluções de energia, agregando valor ao seu portfólio e promovendo práticas sustentáveis", declara Anselmo Lopes, CEO da Santelisa. A Amyris-Crystalsev planeja ainda envolver outros produtores de cana-de-açúcar neste empreendimento.

"Essa é uma parceria histórica para a indústria mundial de combustíveis. Ao garantir um fornecimento significativo de matéria-prima e colaborar com nossos renomados parceiros mundiais, Crystalsev e Santelisa Vale, podemos agora levar a nossa tecnologia, que é pioneira, do laboratório para produção em larga escala, abastecendo as necessidades do emergente mercado mundial de combustíveis renováveis", diz o CEO da Amyris, John Melo.

Os combustíveis renováveis da Amyris foram criados para atender ou exceder a qualidade dos combustíveis de petróleo e para serem totalmente compatíveis com a infra-estrutura e motores convencionais. Eles são biologicamente formulados por meio da fermentação da cana-de-açúcar para criar hidrocarbonetos, a mesma estrutura molecular encontrada em combustíveis tradicionais e de petróleo. O resultado é um novo tipo de combustível renovável que deve

"Essa é uma parceria histórica para a indústria mundial de combustíveis."

John Melo

funcionar nos motores atualmente utilizados em automóveis e aviões sem causar perdas em relação ao desempenho, que possa ser misturado em altos níveis com outros combustíveis de petróleo e que seja totalmente compatível com a infra-estrutura existente de distribuição, oferecendo redução significativa de emissões.

"Com o acesso a essa tecnologia, os produtores de etanol terão uma oportunidade única para expandir seus portfólios de negócios e criar novas frentes de crescimento, com um produto necessário ao nosso País e ao mundo, oferecendo importantes benefícios ambientais. Estamos muito satisfeitos pela parceria com a Amyris e poder trazer essa promissora tecnologia ao Brasil", afirma CEO da

"Com o acesso a essa tecnologia, os produtores de etanol terão uma oportunidade única para expandir seus negócios."

Rui Lacerda Ferraz

Renewable diesel from sugar cane in 2010

Summary

Diesel from sugar cane in 2010 is ready to be used as aviation fuel and as fuel. That is what the joint venture formed by the companies Amyris and Crystalsev promises to the market. The news were disclosed last April and shacked the energy market because of the involved persons in this project: Amyris, leader in the development of the next generation of biofuels and Crystalsev, one of Brazil's largest ethanol trader and distributor.. Researches and tests indicated that the new fuel will achieve commercial scale more rapidly and in economic scale, than the already existing biofuels in the market, beside reducing in 80% the emissions in relation to the conventional diesel oil.

When using the Amyris innovating technological platform, the new joint venture Amyris-Crystalsev will work with Brazilian ethanol producers to strongly expand Amyris' renewable diesel production basis. The company will have majority interest in the joint venture and Crystalsev will enter with its expertise in sale. Santelisa Vale, Brazil's second largest ethanol and sugar cane producer and Crystalsev's majority shareholder will provide two million tons of sugar cane for the project and will adopt a new technology in its plant: Santa Elisa, located at the interior of São Paulo.

The Santelisa Vale's Group will also offer its technical and industrial experience to accelerate the development and to produce the Amyris' fuel in sale scale. "Santelisa Vale evisage a tremendous opportunity to diversify its business by investing in new energy solutions, adding value to its portfolio, promoting sustainable practices" says Anselmo Lopes, CEO of Santelisa. Amyris-Crystalsev also plans to involve other sugar cane producers in this project.

"This is a historical partnership for the world fuel industries. By securing a significant supply of raw material and collaborating with our renowned world partners, Crystalsev and Santelisa Vale, we can now have the ability to take our pioneering technology out of the lab to the production in large scale, supplying the need of the emerging world market of renewable fuels", says John Melo, CEO of Amyris.

Amyris renewable fuels were designed to meet or exceed the quality of petroleum fuels and to be fully compatible with the conventional infrastructure and engines. They are biologically formulated from sugar fermentation to create hydrocarbons, the same molecular structure found in traditional fuels. The result is a new type of renewable fuel that shall work in today's engines used in vehicles and airplanes without causing any loss in the performance, which shall be blended at high-levels with other petroleum fuels, and be fully compatible with current distribution infrastructure, offering significant reduction of the emissions.

"With access to such technology, the ethanol producers will have a unique opportunity to expand their business portfolios and to create new growth opportunities, with a product needed in our country and worldwide, offering significant environmental benefits. We are delighted with the partnership with Amyris and to be able to bring this promising technology to Brazil," says Rui Lacerda Ferraz, CEO of Crystalsev.

As part of the production process scale, the joint venture will open a research and development center in Campinas, a region known by being a pole of innovation and by its strategically location between São Paulo and the main Brazil's sugar-alcohol industry center, Ribeirao Preto. The same place will host a pilot plant that shall start to be operate in the beginning of 2009.

Crystalsev, Rui Lacerda Ferraz.

Como parte do processo de produção em escala, a joint venture abrirá um centro de pesquisa e desenvolvimento, em junho, no Technopark, em Campinas, região conhecida por ser um pólo de inovação e pela sua localização estratégica, entre São Paulo e o principal centro sucroalcooleiro brasileiro, Ribeirão Preto. O mesmo local hospedará uma instalação piloto que deve começar a funcionar no início de 2009.

Os novos combustíveis podem ser prontamente produzidos em instalações existentes de etanol com poucas alterações na fabricação, permitindo rápida adoção e uma plataforma de custo reduzido. A Amyris decidiu lançar seu primeiro produto usando matéria-prima de cana-de-açúcar devido aos benefícios ambientais e contando com a posição mundial de liderança do Brasil na produção de combustível alternativo. A Amyris-Crystalsev planeja comercializar mundialmente os combustíveis renováveis, focando inicialmente o Brasil e os Estados Unidos. De acordo com analistas, o mercado global de diesel é crescente e a expectativa é de que atinja mais de dois trilhões de litros até 2020. Já no Brasil, projeta-se um crescimento de 45 bilhões de litros em 2007 para mais de 80 bilhões de litros em 2020.

Destilaria da Vale Santelisa

PERFIL DAS EMPRESAS

A Amyris é uma empresa originalmente da Califórina, EUA, cujos investidores incluem empresas como Kleiner Perkins, Khosla Ventures e TPG Biotech. A tecnologia da Amyris é usada para produzir compostos de grande valor que permitem a produção de medicamentos de baixo custo contra a malária e uma lista de combustíveis renováveis de próxima geração, com custo reduzido e compatíveis com os motores e infraestrutura de distribuição existente.

A Crystalsev, pioneira no mercado de açúcar e etanol, comercializa anualmente mais de 2,4 milhões de toneladas de açúcar e mais de 1,8 bilhões de litros de etanol. Está entre as três maiores empresas do setor, além de se destacar como a maior comercializadora de bioenergia do País. O grupo, composto por 17 unidades produtoras, é responsável por 8% do total de cana-de-açúcar processada no Brasil.

A Santelisa Vale, segunda maior produtora de açúcar e etanol do Brasil e primeira em co-geração de energia elétrica a partir do bagaço, espera moer 18 milhões de toneladas de cana-de-açúcar em 2008. A empresa produzirá 25 milhões de sacas de açúcar e 770 milhões de litros de etanol. A Santelisa Vale também produzirá e exportará 420 mil Mwh de energia, a partir do bagaço da cana-de-açúcar, para empresas de energia elétrica, o suficiente para abastecer uma população de 1 milhão de habitantes por ano. A companhia, com mais de 70 anos de história, é referência em tecnologia e inovação no segmento, oferecendo ao mundo soluções de energia renovável.

BIOIMAGEM

Rua General Flores , 290 cj.33
02911-010- Bom Retiro - São Paulo -SP
Tel.: (11) 3337 0845
e-mail: bioimagem@bioimagem.med.br
www.bioimagem.med br

GIVEN IMAGING

A Given Imaging de Israel é a empresa pioneira na fabricação da Cápsula Endoscópica

A Cápsula Endoscópica é o único método não-invasivo que permite a visualização de todo o intestino delgado, o que não é alcançado por nenhum outro método, facilitando o seu diagnóstico.

A Given Imaging desenvolveu também as cápsulas para esôfago e para cólon.

Parceria entre a Renault-Nissan e a Better Place Project viabiliza frota movida a eletricidade

Israel aposta em carros elétricos

Israel será sede de um projeto inédito para popularização do carro elétrico. O anúncio, que surpreendeu o mercado automobilístico mundial, foi feito, no final de 2007, pela aliança Renault-Nissan e Better Place Project (Projeto Um Lugar Melhor), empresa pertencente ao israelense Shai Agassi. O uso de veículos elétricos em larga escala em Israel tem como objetivo reduzir significativamente as emissões de poluentes. A solução inovadora, proposta pelas companhias, foi uma resposta ao desafio que o governo israelense lançou à indústria automotiva, há cerca de dois anos, para impulsionar o desenvolvimento dos transportes no país, com a adoção de energias renováveis.

A Renault produzirá os veículos elétricos e a Better Place Project construirá uma rede de postos para recarga das baterias em todo o território israelense. Os veículos elétricos estarão na rua em 2011. Em um mundo cada vez mais preocupado com o aquecimento global e o preço do petróleo, a notícia soa promis-

sora, apesar de não serem novos os anúncios sobre carros elétricos em substituição à frota movida a combustíveis fósseis.

Atualmente, a humanidade enfrenta um momento crítico em sua história e está cada vez mais consciente em relação aos impactos ambientais do atual consumo de energia. Assim, busca alternativas para mudar e reduzir essas conseqüências Simultaneamente, o desenvolvimento tecnológico, especificamente o relacionado ao desempenho das baterias, tem permitido que os veículos elétricos estejam se tornando mais avançados e mais baratos. Atualmente, estes são aparentemente iguais aos movidos a gasolina e, além dos benefícios ambientais, possuem mecanismos que podem eventualmente melhorar aspectos de seu desempenho, como, por exemplo, aceleração mais rápida e maior durabilidade, pois necessitam de menos componentes, explicam os diretores do Better Place Project.

Para estimular a concretização dessa iniciativa, o governo israelense ofereceu vários incentivos. A maior isenção fiscal irá para veículos com emissão zero, como os modelos da Renault-Nissan. Eles pagarão um imposto de 10%, inferior aos atuais 79% cobrados dos automóveis comuns e 30% dos híbridos. A proposta recomenda que o incentivo para os veículos de emissão zero seja estendido até 2019, ou sofra uma emenda se sua participação de mercado alcançar os 20%.

O primeiro-ministro Ehud Olmert justificou as generosas isenções fiscais afirmando que os automóveis de emissão zero de poluentes mudarão o estilo de vida do país e ajudarão Israel a acabar com sua dependência total da energia importada. O país compra 10 milhões de toneladas de petróleo e 12 milhões de toneladas de carvão mineral anualmente, a um custo de mais de US$ 6 bilhões.

Por que justamente Israel? Segundo Carlos Ghosn, presidente da Renault-Nissan, e Agassi, Israel foi escolhido por ser um campo de testes ideal para o carro elétrico, pois 90% dos automóveis percorrem menos de 70 quilômetros por dia e a distância entre os principais centros urbanos não ultrapassa 150 quilômetros. Nesse caso, o automóvel elétrico é o meio de transporte ideal e poderá responder às necessidades da população. "Estamos falando em começar com 10 mil a 20 mil veículos por ano para tornar esse empreendimento viável", prevê Ghosn. É uma meta ambiciosa para um país onde as vendas de automóveis novos são inferiores a 200 mil unidades por ano. Os automóveis serão fabricados na Europa, e usarão uma bateria desenvolvida pela Nissan e NEC do Japão.

A iniciativa foi recebida com ceticismo por alguns grupos internacionais e com certo interesse por outros – interesse forte o suficiente para conseguir os recursos necessários para transformar a idéia lançada em realidade. Entre os investidores do projeto estão o Banco Morgan Stanley, a holding Israel Corporation, o VantagePoint Venture Partners e a Maniv Energy Capital, entre outros. Para o porta-voz da empresa, a Better Place está tornando o carro elétrico viável de fato, justamente por pensar o tema sob um prisma diferente e por ter desenvolvido um modelo de negócio que conjuga as várias tecnologias que já estão disponíveis e elimina alguns dos obstáculos que têm impedido a adoção ampla dos veículos elétricos.

A Better Place Project, idealizadora do programa, é uma empresa de capital de risco que visa reduzir a dependência mundial do petróleo, criando infra-estruturas de transporte para veículos elétricos. Lançada em 2007 por Agassi, ex-vice-presidente da SAP, gigante alemã na área de software, a empresa construirá sua primeira rede de recarga elétrica em Israel e prevê desenvolver, na seqüência, esta infra-estrutura em outros países. A Renault-Nissan apresentou, no início de 2008, um protótipo de carro elétrico, que circulou pelas ruas de Jerusalém.

Segundo declarações de Agassi, o projeto começa por driblar um dos maiores obstáculos dos carros elétricos atuais: a falta de autonomia. A maior parte dos modelos existentes não consegue rodar mais de 100 quilômetros sem parar para recarregar. O presidente da Renault-Nissan compromete-se a produzir um modelo totalmente elétrico capaz de rodar 160 quilômetros sem precisar de recarga, oferecendo performances idênticas às de um veículo equipado com motor 1.6 a gasolina. Os carros serão equipados com baterias "íon-lítio", assegurando sua autonomia e longevidade. Agassi prevê a instalação de uma ampla rede de 500 mil pontos de recarga e 200 postos de troca de baterias nas ruas e estradas de Israel. Assim, os motoristas

não correrão o risco de ficar pelo caminho.

Esta será a primeira vez que a propriedade do veículo e das baterias serão distintas. Os consumidores comprarão o veículo Renault inicialmente através da Better Place Project e assinarão um pacote de serviços com esta empresa para a recarga das baterias, de acordo com a quilometragem rodada. Trata-se de um esquema similar ao adotado pela telefonia celular. Um sistema informatizado indicará ao condutor do veículo a quantidade de eletricidade disponível e qual é o posto mais próximo. A Nissan, por meio de um acordo com a NEC, concebeu uma bateria que responde às necessidades do veículo e que permite a sua fabricação em larga escala.

COMO TUDO COMEÇOU

A idéia do carro elétrico nasceu em 2006, quando Agassi fazia parte do Young Global Leaders, do Fórum Econômico Mundial, e atuava na Comissão de Meio Ambiente, que tinha como meta, naquele ano, a elaboração de projetos para tornar o mundo melhor. Assim, juntamente com Andrey J. Zarur, mexicano descendente de libaneses e chefe-executivo de uma empresa start-up na área de biotecnologia, dedicou-se à busca de novas idéias para abordar a questão do aquecimento global. Durante uma reunião, Agassi falou sobre a possibilidade de substituição de cada carro movido a gasolina no mundo por um modelo elétrico e perguntou a Zarur: "Isto é loucura ou pode ser feito?". Após uma noite inteira envolvidos com a criação de um modelo econômico racional para esta mudança, considerando inclusive o preço do petróleo e da produção dos veículos, apresentaram sua idéia à Comissão.

Nos dois meses seguintes, continuaram suas pesquisas e, gradativamente, juntaram todas as peças, escreveram o estudo "Cenários – O Fim do Petróleo" e criaram a Better Place Project, apresentando suas idéias em fóruns internacionais. Em dezembro de 2006, o ex-primeiro-ministro e atual presidente de Israel Shimon Peres participou de um evento com lideranças israelenses e norte-americanas em Washington (EUA) e, entusiasmado pelas idéias apresentadas por Agassi e Zarur, sugeriu-lhes que expusessem seu projeto ao governo e aos empresários de Israel. Menos de duas semanas depois, Agassi reuniu-se com o primeiro-ministro Olmert que, após conhecer o projeto, disse-lhe: "Consiga os recursos financeiros e encontre um fabricante de automóveis que se comprometerá com a iniciativa, e eu lhe darei todo o apoio político de que você precisa". Assim, Agassi correu o mundo em busca de parceiros para colocar a idéia em prática. Passado menos de um ano de seu primeiro encontro com Olmert, Agassi tinha os elementos necessários para concretizar o projeto.

Agassi (E), Olmert e Ghosn selam acordo

Com a ajuda do presidente Shimon Peres, ele conseguiu o compromisso do conglomerado automotivo Renault-Nissan de produzir os veículos, e obteve um financiamento de US$ 200 milhões de um grupo de investidores liderados pelo magnata israelense Idan Ofer (Israel Inc.), que fez fortuna nas áreas de transporte e refino de petróleo. Ofer, o maior investidor do projeto – investiu US$ 100 milhões –, acredita que Agassi está no caminho certo e vê potencial para a criação de iniciativas semelhantes em mercados emergentes, como a China.

A Europa, por sua vez, está pronta para montar sua primeira rede de postos de abastecimento para veículos elétricos. Um acordo para instalar estações de recarga foi firmado em março último em Copenhagem (Dinamarca), entre Agassi e o presidente do grupo estatal dinamarquês Dong Energy Anders Eldrup. Até 2011, serão 20 mil estações em toda a Escandinávia.

"Nós acreditamos que o modelo que elaboramos será aplicável, no futuro, para todos os países, independentemente de sua extensão territorial. Já estamos em contato com inúmeros governos para análise e discussão da instalação da infraestrutura de recarga das baterias. No entanto, temos como política não divulgar informações sobre possíveis parceiros até ter acertos concretos", ressalta o porta-voz.

Summary

Israel goes for electric vehicles

Israel shall be the center of a new project for the mass market of electrical vehicles. The announcement, which surprised the world automotive market, was made in the end of 2007 by the partnership between Renault-Nissan Alliance and Better Place Project, a company which belongs to the Israeli Shai Agassi. The mass production of electric vehicles in Israel seeks to reduce significantly the pollution emission. The solution framework suggested by the companies comes in response to the Israeli Government's challenge to the automobile industry made 2 years ago to enhance the transportation system in the country adopting renewable sources of energy.

Renault shall produce the electric vehicles and Better Place Project shall construct an Electric Recharge Grid across the entire country. The electric vehicles shall be available for customers in 2011. In a world increasingly worried about the global warming and the petroleum price, the news sounds promising, although the announcement of the replacement of fossil face vehicles for electric vehicles is not new.

"Nowadays, human being is facing a crucial moment in history and is getting aware of the environmental impacts of the current energy consumption. Therefore, it seeks for alternatives to change and reduce such consequences. Simultaneously, the technological development, specially the one related to the batteries' performance, has made the electric vehicles more developed and more affordable. Currently, they are similar to the gas vehicles and, besides of the environmental benefits, these vehicles have some features which can improve their performance, such as faster acceleration and durability, for they require less components," says ....., Better Place Project's Spokesman.

In order to stimulate this initiative, the Israeli government provided several incentives. The highest tax incentive shall be for zero emission vehicles, such as the Renault-Nissan models. The shall bear a 10% tax, less than the current 79% charged for the usual vehicles, and the 30% charged for hybrids. The proposal recommends the zero emission vehicles to be performed until 2019, or is altered in case its market share reaches 20%.

According to Carlos Ghosn, Renault-Nissan's Chairman, and Agassi, Israel was chosen because it is an ideal test field for electric vehicles, for 90% of the cars drive less than 70 kilometers per day and the distance between the main urban centers is less than 150 kilometers. In such case, electric vehicles would be the ideal means of transportation and could therefore satisfy most of the population's transportation needs. The vehicles shall be produced in Europe and shall use a battery developed by Nissan and NEC, from Japan.

The project's investors are, among others, Morgan Stanley Bank, Israel Corporation holding, VantagePoint Venture Partners and Maniv Energy Capital. For the company's spokesman, Better Place is, indeed, making electric vehicles more feasible, mainly for analyzing the issue in a different perspective and for creating a business model which aggregates the several available technologies and eliminates some of the obstacles which impede the full adoption of the electric vehicles.

Better Place Project, which idealized the program, is a venture-backed company that aims to reduce global dependency on petroleum by creating transportation infrastructure for electric vehicles. Launched in 2007 by Agassi, SAP former vice-chairman, a huge German software company, it shall build its first Electric Recharge Grid in Israel and it plans to develop such infrastructure in other countries.

The project starts by overcoming one of the biggest obstacles faced by electric vehicles nowadays: the lack of autonomy. Most part of the existing models cannot drive more than 100 kilometers without recharge. The Chairman of Renault-Nissan is committed in producing a 100% electric model, which will be able to run 160 kilometers with no need of recharge, providing performances similar to a 1.6 liter gas engine. The vehicles will be equipped with lithium-ion batteries, ensuring greater driving range and longevity. There is a plan for creating a wide range of recharging units with 500,000 spots, and 200 battery changing spots at Israel's streets and roads. Thus, the drivers may not be left without battery.

This shall be the first time that the vehicle and the batteries are differently treated. First, the drivers may buy the Renault vehicle through Better Place Project, and shall subscribe for the batteries recharges, according to the kilometers driven. This model is similar to the way mobile phones are sold. The vehicle IT system shall warn the driver about the available electricity left and the nearest recharging unit.

Romãs, a commodity do amanhã

Empresa israelense acredita que Brasil poderá ser um dos grandes produtores mundiais

Dinheiro e felicidade. Estas são algumas das dádivas atribuídas às pequenas sementes da romã. Nativa da Pérsia, essa fruta exótica é considerada remédio milenar e sua eficácia como antibiótico natural já foi comprovada cientificamente. Não faz muito tempo, suas propriedades medicinais eram conhecidas apenas por pessoas interessadas em mitologia. Segundo registros do antigo herbário chinês, o suco de romã aumenta a longevidade. Para quem acredita, morder três sementes de romã na virada do ano e depois guardá-las na carteira de dinheiro até o ano seguinte é promessa de fartura.

Segundo um trabalho publicado pela bioquímica Fernanda Archilla Jardini, da Faculdade de Ciências Farmacêuticas da Universidade de São Paulo (USP), "ainda não foram realizados testes em humanos, mas as células tumorais in vitro tratadas com a bebida tiveram seu crescimento inibido". Já os efeitos sobre a pressão e o colesterol estão comprovados desde 2001 por estudos do bioquímico norte-americano Michael Aviram, do Rambam Medical Center, em Haifa, Israel. Um estudo da Universidade da Califórnia, feito em 2000, provou que o suco da fruta contém duas vezes mais antioxidantes do que o vinho tinto. Mais: pesquisas apontam que esses ácidos protegem os vasos sanguíneos, reduzindo as chances de infarto e derrame. Por essa grande quantidade de antioxidantes – que combatem os radicais livres responsáveis pelo envelhecimento precoce, pela perda da elasticidade da pele, pelas rugas e manchas – a romã vem sendo aproveitada, também, na cosmética.

Segundo Dan Rymon, CEO da Pomeg-Tech, empresa israelense voltada à implantação de projetos de cultivo de romã no mundo, as inúmeras descobertas médicas e científicas sobre os benefícios da fruta levaram ao aumento da demanda no mercado mundial. Outro fator fundamental foi o desenvolvimento de máquinas para a separação automática das sementes, uma patente de Yoav Sarig, presidente da empresa. Esta inovação foi fundamental para o aumento da demanda nos países ocidentais e no Japão. Com esse equipamento, é possível extrair duzentos quilos por hora de sementes limpas, em média. A experiência já mostrou que a tecnologia israelense teria muito a contribuir para esse setor, considerando-se sua atuação na agricultura de modo geral.

Graças à utilização de avançadas tecnologias e do gerenciamento inovador, Israel multiplicou por sete sua produção na última década. Ainda que não seja um dos principais produtores mundiais, o país tem se destacado pelo aumento da produtividade por hectare, pelo lançamento de novas variedades muito semelhantes às fortemente consumidas nos continentes norte-americano e europeu, além de uma política de marketing voltada a explorar nichos de mercado.

"Ao estabelecer a Pomeg-Tech, nosso objetivo foi unir uma equipe multidisciplinar apta a oferecer soluções para os diversos aspectos do processo de cultivo e da agroindústria de romãs. Cada um de nós possui experiência em um setor diferente e tem um currículo profissional que lhe garantiu uma carreira de sucesso nos segmentos de agronomia e proteção de plantios, manejo pós-colheita, engenharia agrícola, ciência e tecnologia de alimentos, economia de projetos e marketing. Todos são profissionais altamente qualificados, com anos de experiência em Israel e no exterior, tanto como pesquisadores e consultores", afirma Rymon.

Atualmente, os maiores produtores mundiais de romã são Índia, China e Irã, países que consomem a maior parte do que cultivam, seguidos da Turquia, Espanha, Tunísia e do Azerbaijão. Nas últimas décadas, surgiram novos players no mercado de produção e comercialização: Estados Unidos, Israel, África do Sul, Peru, Chile e Argentina. "Na maioria dos países, a romã ainda é uma fruta de consumo interno, tanto por ser sazonal quanto pela dificuldade em descascá-la. O comércio de romãs e seus derivados, principalmente suco e, mais recentemente, as sementes, é voltado aos mercados ricos, nos quais a conscientização em relação às questões de saúde é alta e a flexibilidade de preços é baixa.

Mas a demanda crescente pelo produto justifica que agricultores do Hemisfério Sul cultivem o produto para atender aos mercados pelo menos entre abril e agosto, período no qual a fruta não é encontrada no Hemisfério Norte. Nos últimos anos, graças ao aumento da demanda durante esta época, os preços são significativamente mais altos do que na estação tradicional. "A Pomeg-Tech tem a estrutura, o know-how e a tecnologia necessários para oferecer aos produtores ferramentas para explorar com altos dividendos este nicho de mercado", explica o israelense.

A romanzeira é considerada uma árvore tolerante às diferentes condições de solo, água e clima, por isso seu cultivo é relativamente simples. No entanto, o gerenciamento tecnológico adequado das plantações é fundamental para o

sucesso econômico via alta produtividade e boa qualidade. Em termos gerais, as condições climáticas são bem variadas, mas temperaturas extremamente altas não são favoráveis. "O clima indicará problemas fitopatológicos futuros e esses são fatos importantes para se determinar orçamentos", explica dr. Shlomo Marco, especialista em proteção de cultivos da empresa e acrescenta: "Tais imprevistos devem ser incluídos no planejamento inicial pois, na fase final, poderão ser difíceis de serem solucionados".

O Brasil é reconhecido como um mercado estratégico para a Pomeg-Tech por várias razões: sua agricultura em larga escala e as condições climáticas favoráveis às atividades agrícolas, incluindo regiões que possuem características adequadas para o cultivo de romãs, além da tradição da agroindústria nacional para processamento de derivados de fruta.

Outro ponto importante: a familiaridade com o continente latino-americano, pois todos os fundadores da empresa já trabalharam na América Latina e, alguns, especificamente no Brasil, como o professor Benjamin Juven, especialista em Ciência e Tecnologia de Alimentos. Nascido no Rio de Janeiro, ele aprofundou seus estudos no Instituto Volcani de Agricultura, onde foi chefe do Departamento de Ciências e Tecnologia Pós-Colheita. Rymon passou dois anos como gerente de marketing da Cooperativa Central dos Produtores de Leite, no Rio de Janeiro.

"Além disso, devemos destacar a atuação do representante da Pomeg-Tech no Brasil, Henrique Kuchnir, economista brasileiro que vive em Israel e possui ampla experiência nos dois países. Ele já entrou em contato com inúmeros potenciais produtores, além de seu relacionamento com o setor público e instituições brasileiros. Temos confiança que, num futuro próximo, veremos a agroindústria local de romã decolar." .

Segundo Rymon, a extensão territorial brasileira e a possibilidade de expansão do mercado agrícola tornam o País um celeiro ideal para novas e ousadas iniciativas, além do potencial do mercado interno. Na década de 1970, especialistas israelenses introduziram no País a variedade Anna de maçã, vinda de Israel. "O que parecia difícil, acabou trazendo ótimos resultados. O mesmo pode acontecer com a romã", ressalta.

Com base no perfil de seus profissionais, a Pomeg-Tech atualmente está apta a auxiliar os produtores e a agroindústria a começar suas atividades em qualquer lugar do mundo, de acordo com as singularidades de cada país. Para Rymon, o primeiro passo para a implantação de um empreendimento é o estudo de viabilidade considerando-se as condições específicas da região alvo, os investimentos necessários e as possibilidades de lucro, entre outros itens. "O nosso objetivo é que o projeto traga os resultados financeiros esperados pelo investidor, mas as estimativas em relação ao capital necessário para dar início ao projeto variam de um ambiente econômico para outro".

A empresa já realizou estudos de viabilidade na Austrália e no Chile. Quando se fala em investimentos é preciso definir quais são. No caso de romãs representam o custo total de estabelecimento da plantação durante os dois primeiros anos, depois dos quais a rentabilidade deve ser superior às despesas. Apenas para se fazer uma estimativa, pode-se dizer, tomando por base Israel, que o investimento necessário para cem hectares de terra é de aproximadamente US$ 1,3 a US$ 1,4 milhão. "É importante salientar que não se pode falar em área mínima para cultivo, mas para que o projeto possa ser considerado viável e compensador, deve ser de pelo menos 100 hectares. Ou englobar várias pequenas propriedades de 40 a 50 hectares de uma mesma região".

Para o especialista israelense, um dos principais obstáculos na implantação de projetos é a incerteza por parte de futuros agricultores do Hemisfério Sul em relação à venda de sua produção. A Pomeg-Tech garante que há inúmeras empresas interessadas em comercializar as frutas para a Europa durante a baixa estação (abril a agosto), além de diversas indústrias que desejam processar frutas de menor qualidade.

A experiência dos profissionais da Pomeg-Tech, a credibilidade de Israel no mercado internacional e a extensão e tradição brasileiras em agricultura abrem novas perspectivas para o produtor do País, cujos

Summary

Pomegranate, tomorrow's commodity

Money and happiness are some gifts attributed to the small seeds of pomegranate. Originated in Persia, this exotic fruit is considered a millenary medicine and its efficacy as a natural antibiotic has already been scientifically proved. Not very long ago, the medicine properties of such fruit were only known by people interested in mythology.

According to a paper published by biochemist Fernanda Archilla Jardini, of the Pharmaceutical Sciences School of Universidade de São Paulo (USP), "no tests have been carried out in human beings, but the in vitro tumor cells which were treated with the beverage did not grow." Since 2001, its effects on pressure and cholesterol were proved by studies performed by North American Michael Aviram, of Rambam Medical Center, in Haifa, Israel.

According to Dan Rymon, CEO of Pomeg-Tech – Israeli company focused on implementing projects for cultivating pomegranate throughout the world – the several medical and scientific findings regarding the fruit benefits increased the world market demand. Another important issue was the creation of machines for the automatic splitting of the seeds, a Yoav Sarig's patent, the company's Chairman. Such innovation was essential for the increase of the demand in the western countries and Japan. With such equipment, it is possible to obtain approximately two hundred kilos of clean seed per hour.

Thanks to the use of high technologies and the innovative management, Israel increased 7 times its production in the last decade. Although it is not one of the world's main producers, Israel is noticed for the increase of production per hectare, for the launching of products which are very similar to those strongly consumed in North America and Europe, and for a marketing policy which explores market areas.

"By establishing Pomeg-Tech, our goal was to gather a multidisciplinary team which could provide solutions for several aspects of cultivation process and agribusiness of pomegranate." Currently, India, China and Iran are the largest pomegranate cultivators and such countries consume most of its products, after Turkey, Spanish, Tunisia and Azerbaijão. During the last ten years, new players appeared, such as United States, Israel, South Africa, Peru, Chile and Argentina. "In most of the countries, pomegranate is still an internally consumed product either because it is a seasoned fruit or because of the difficulty in peeling it. The trade of pomegranate and its derivatives, specially juice and grains is focused on rich markets, in which there is a high awareness of health issues and low flexibility of prices.

Brazil is a strategic market for Pomeg-Tech for several reasons: its large scale agriculture and the weather conditions, which is favorable for agricultural activities, including those regions with appropriate features for cultivating pomegranates, besides the national agribusiness tradition for processing the fruit's derivatives.

Another important issue is the familiarity with the Latin American continent, for all the company's founders have already worked in Latin America, specially in Brazil, as professor Benjamin Juven, expert in Science and Food Technology. Born in Rio de Janeiro, he specialized at Instituto Volcani de Agricultura, where he directed the Science and Post-crop Technology Department. Rymon was the marketing manager of the Central Cooperative of Milk Producers at Rio de Janeiro for two years.

"Besides, we shall point out Brazil's Pomeg-Tech representative's performance, Henrique Kuchnir, a Brazilian economist who lives in Israel and knows well about both countries. He holds relationships with several potential producers, with the the public sector and with the Brazilian institutions. We believe the local agribusiness of pomegranate shall increase in the near future".

According to Rymon, Brazilian territory's extension and the chance of expanding the agricultural market turns the country into an ideal cellar for new and bold initiatives, besides the internal market potential. In the 70s, Israeli specialists introduced apple's Anna, a variety coming from Israel. "What sounded difficult brought great results. It can also happen with pomegranate", he says.

Feasibility studies have already been carried out in Australia and Chile. When it comes to investments, we need to define which are they. For pomegranates, they represent two years of the overall cost of plantation, after which profits must be higher than current expenses. Based on Israel, it is possible to estimate a required investment of approximately US$ 1.3 to US$ 1.4 million for one hundred hectares of land. "It is important to say there is not a minimal area for cultivation, but the project must have at least 100 hectares to be considered feasible and profitable. Or it must have several properties of 40 to 50 hectares within the same region."

ADVOGADOS BRASILEIROS EM ISRAEL

Dr. Marcos Wasserman (OAB/SP no. 11.038)
Dra. Lucia Wasserman (OAB/SP no. 17.803)

Direito Civil e Comercial
Direito Imobiliário: Compra, Venda e Administração de Imóveis
Direito de Família: Inventários, Divórcios, Alimentos
Notários e Tradutores

Sderot Chen 57/8, Tel Aviv, Israel, P.O.B 10148
Tel.: 972-3-5226091 / Fax: 972-3-5241553
e-mail: mlwadvog@netvision.net.il

Benefícios do Mar Morto

Especialista brasileiro visita a região e conhece de perto indústria cosmética local

Mais uma vez confirma-se uma informação que tem sido veiculada entre os especialistas em dermatologia: a água do Mar Morto traz inúmeros benefícios à pele. Rica em sais minerais, pode ser usada em diversas formulações de produtos cosméticos e nos tratamentos dermatológicos, como acontece há anos em Israel, nos Estados Unidos, na Europa e, mais recentemente, no Brasil. Quem traz estas informações é o dr. Jardis Volpe, médico cosmiatra e membro da Sociedade Brasileira de Medicina Estética.

Recém-chegado de Israel, ele faz parte de um grupo internacional de pesquisas que estuda os reais benefícios da água do Mar Morto sobre a pele. Após novas experiências, os pesquisadores confirmam o que estudiosos israelenses descobriram há décadas e que transformou o país em um dos principais centros internacionais para tratamento de doenças da pele, entre as quais, a psoríase. Segundo o dr. Volpe, "ao desempenhar suas complexas funções, as células da pele 'comunicam-se' umas com as outras. Os minerais são fundamentais na troca de 'dados' entre elas e ajudam a transmitir sinais intercelulares, que permitem a renovação das células e a nutrição das camadas mais superficiais da pele. A água do Mar Morto, com toda a riqueza de sais que contém, colabora perfeitamente nestas funções celulares".

Localizado no ponto mais baixo do mundo, 398 metros abaixo do nível do mar, tem 85 quilômetros de comprimento e 17 quilômetros de largura, sendo famoso por ter a água mais salgada do mundo. É tanto sal que nada sobrevive, por isso, o nome Mar Morto. Enquanto a proporção de sal nos mares comuns é de 35 gramas por litro de água, a proporção nele é de 350 a 370 gramas por litro. O mar possui 21 minerais, sendo que 12 não são encontrados em nenhum outro lugar no mundo. Como resultado desse conjunto de fatores desenvolveu-se em Israel uma ampla indústria cosmética que se utiliza das matérias-primas do Mar Morto. Entre os principais fabricantes israelenses que ganharam fama internacional estão a Ahava Dead Sea Laboratories Ltd e a Premier Dead Sea Cosmetics, exportadores para inúmeros países da magia da região.

"São produtos para hidratação da pele, do rosto e do corpo, seruns e cremes anti-idade, produtos para a área dos olhos, máscaras faciais e capilares, produtos para os cabelos, hidratantes, protetores solares, entre outros", explica Volpe.

Ao voltar de Israel, ele trouxe consigo dois tratamentos que já estão à disposição na Clínica Volpe: uma linha da Premier, que inclui a máscara Miracle Noir; e uma linha para peeling, que se diferencia das tradicionais por ser menos agressiva e com uma cicatrização mais rápida. "Não apenas pela qualidade e singularidade, mas também pelo preço, os produtos importados de Israel conseguem ser competitivos no mercado nacional", ressalta o cosmiatra.

Os principais sais encontrados na água do Mar Morto são cálcio, magnésio, manganês, boro e sódio. O cálcio age como um regulador em vários processos celulares, como diferenciação e divisão celular, evita ressecamentos e desidratações, além de recuperar a pele. Regula a normalização da cor da pele e auxilia na produção dos antioxidantes naturais, que retardam o envelhecimento ambiental e cronológico.

O magnésio atua sobre o sistema imunológico. "Ele é importante para evitar a rigidez e calcificação dos tecidos, ajuda na síntese de proteínas e na produção de energia celular. A ausência de potássio pode levar a quadros de pele ressecada ou acne", explica dr. Volpe. Já o manganês possui propriedades antio-

xidantes, melhora a micro-circulação e a condição do tecido conectivo. O boro é eficaz na redução de lesões decorrentes de psoríase e o sódio atua no equilíbrio osmótico e melhora o metabolismo celular.

O cosmiatra brasileiro viajou a Israel a convite da Alma Lasers, localizada na cidade de Cesaréia e fabricante de um dos equipamentos que utiliza há três anos em sua clínica, o Accent. Considerado um aparelho revolucionário de combate à celulite, flacidez e gordura localizada, utiliza a radiofreqüência para promover o aquecimento da pele e da gordura, estimulando a regeneração do colágeno, quebra da gordura e da fibrose melhora da circulação e drenagem de fluidos.

"Uma das principais vantagens do Accent em relação aos similares do mercado é que ele se adapta perfeitamente a qualquer tipo de pele, claras ou escuras, sem deixar marcas. Pode ser usado também para tratamentos faciais. Lançado inicialmente no Canadá e na Europa, foi aprovado pela Food and Drug Administration (FDA - órgão norte-americano que controla tudo que envolve a saúde)", explica.

Entusiasmado com a primeira viagem a Israel, dr. Volpe incluiu em sua agenda visitas a empresas que utilizam as matérias-primas do Mar Morto, clínicas de tratamentos estéticos e spas, além de ter se encontrado com vários pacientes submetidos aos mais diferentes tratamentos para doenças cutâneas.

"A água do Mar Morto, com toda a riqueza de sais que contém, colabora perfeitamente para a renovação das células."

Dr. Jardis Volpe

Summary

Benefits of the Dead Sea

Once again, an information among the dermatologist is confirmed: water from the Dead Sea brings benefits to the skin. Rich in mineral salts, it can be used in cosmetics and dermatologic treatments, as it has been used for several years in Israel, United States, Europe and recently in Brazil. Dr. Jardis Volpe, cosmetologist and a member of the Brazilian Association of Aesthetic Medicine is the publisher of such information.

Recently coming from Israel, he is part of an international research group which studies the actual benefits of the Dead Sea water on the skin. After new experiences, researchers confirm what was discovered by Israeli specialists decades ago and turned the country into one of the main international centers for treating skin diseases, such as psoriasis. According to Dr. Volpe, "by executing its complex activities, the skin cells 'communicate' with each other. Minerals are essential to exchange 'data' between them, and help to transmit cross-cellular signs which allow cells renewal and nutrition of the most superficial layers of skin. Dead Sea water, with all its salts, helps these cellular functions."

At the lowest point of the world, 398 meters below the sea level, it is 85km length and 17km wide. The Dead Sea is known for having the most salty water in the world. It has 21 minerals, out of which 12 cannot be found anywhere else in the world. As a result, this set of factors provided Israel with a vast cosmetic industry which uses the Dead Sea raw material. Among the main Israeli manufacturers internationally known are the Ahava Dead Sea Laboratories Ltd and Premier Dead Sea Cosmetics, which export the magic of the region to several countries.

"There are products for skin, face and body moisturizer, serums and anti-age lotions, products for eyes, face and hair masks, products for hair, moisturizer lotions, sun blockers among others", points Volpe.

Inside his baggage, coming back from Israel, Volpe brought two treatments already available for customers at the Clinica Volpe: a Premier line including the Miracle Noir mask and a peeling line which is different for being less aggressive and with a faster healing. The products which are imported from Israel may be competitive within the national market not just for the quality and uniqueness, but for the price as well, says the cosmetologist.

The Brazilian cosmetologist was invited to Israel by Alma Lasers, company located in Caesarea, which produces the Accent, equipment used by themselves for the past three years.

Na vanguarda do mundo digital

Gradativamente, a israelense Epos se consagra sob o slogan "Uma tecnologia, muitos mercados"

Imagine se todas as anotações feitas à mão pudessem ser transferidas para o seu computador através do simples apertar de uma tecla, permitindo que o software identificasse sua letra sem precisar passar algum tempo tentando decifrar a sua própria caligrafia? É exatamente isso que a tecnologia desenvolvida pela empresa israelense Epos Digital Positioning Technologies permite aos usuários. Conquistando um espaço cada vez maior no segmento de transferência digital de informações, a companhia fundada em 2003 tem solidificado sua posição como criadora de soluções inovadoras em componentes eletrônicos, lançando canetas digitais, mouses e USB flash drives adaptáveis a computadores tradicionais, notebooks, palms, celulares, touch-screen e outros.

A "Digital Pen & USB Flash Drive" da Epos, já lançada no mercado norte-americano e na Europa, é uma combinação

de caneta digital e pen drive em um só produto. A caneta digital não necessita de nenhum tipo de tablet ou papel especial, esta é a principal diferença do produto da israelense em relação aos similares. A caneta pode ser usada em qualquer lugar, é só começar a escrever para ela transmitir direto para o flash drive, que não precisa estar conectado ao computador. Ao terminar, é só conectar o flash drive no computador para ter acesso aos dados gravados e criar um arquivo JPG, PDF ou usar um OCR para converter seu texto em um arquivo editável. Ou seja, o processo de transferência de informações é muito simples: é como se alguém tivesse tirado uma foto e a escaneado. Acoplado à caneta, o USB está inserido em um componente no formato de um clipe, o qual deve ser preso no papel em que se está escrevendo e no qual são armazenadas as informações para a posterior transferência. Este produto é apenas um dentre o portfólio da companhia.

Em função de sua praticidade, as canetas digitais estão se tornando cada vez mais comuns no segmento de eletrônicos. Segundo Ariel Milgram, gerente de Produtos da Epos, a companhia centraliza sua atuação em dois segmentos: fabricantes de eletrônicos e consumidores finais. "Os nossos componentes tanto podem ser incorporados pelos produtores de computadores e outros eletrônicos como celulares, que os ofereceriam como valor agregado de seus produtos, com a sua própria marca; ou diretamente pelo cliente que entra nas lojas em busca de novidades. Não há limites para o que se pode conseguir em termos de tecnologia digital e a Epos está apta a concorrer neste mercado cada vez

mais competitivo, fornecendo ferramentas que podem ser utilizadas na indústria de ensino à distância e educação de modo geral, soluções corporativas, desenho gráfico, entre outros".

A tecnologia da Epos baseia-se na

Summary

In the vanguard of the digital world

Imagine if all your notes made by hand could be transferred to your computer by simply pressing a key, allowing the software to identify your letter without taking some time trying to decode your own calligraphy? This is exactly what the technology developed by the Israelis Epos Digital Positioning Technologies Company allows to users. Acquiring a larger space in the segment of digital transfer of information, the company established in 2003 consolidated its position as the creator of innovating solutions in electronic components, launching digital pens, mouse and USB flash drives adaptable to traditional computers, notebooks, palms, mobiles, touch-screen and others.

The Epos' "Digital Pen & USB Flash Drive" already launched in the North-American market and in Europe is a combination of a digital pen and a pen drive in only one product. The digital pen does not need any kind of tablet or special paper, this is the main difference of the Israeli product from similar ones. The pen can be used anywhere, and you just start writing for it to transmit directly to the flash drive, which does not need to be connected to a computer. When finished, you just need to connect the flash drive to the computer to have access to the recorded data and create a JPG, PDF file or use an OCR to convert your text into an editing file. In other words, the process of transfer of information is very simple: it is as if somebody has taken a picture and scanned it. Attached to the pen, the USB is inserted in a component in a clip shape that must be gathered to the paper where you are writing, in which the information is stored to subsequent transfer. This product is just one among the company's portfolio.

Due to its easy usage, the digital pens are becoming more and more common in the electronic segment. According to Ariel Milgram, product manager of Epos, the company centralizes its operation in two segments: electronic manufacture and final consumers. "Our components can either be merged by the computers manufacturers, as well as by other electronics, such as mobiles that offered as added value to their products with their own brand; or directly by the customers that enter into the stores looking for innovations. There are no limits to what can be obtained in terms of digital technology and Epos is capable of competing in this competitive market, providing tools that can be used in the industry of long distance teaching and education in a general, corporate solutions, graphic drawing, among others".

Epos' technology is based in the transmition of ultrasonic acoustic waves between two or more equipment through a transmitter that sends constant acoustic signals to a receiver. This latter, on the other hand, uses the signals to measure the distance and the position of the wireless component, without using much battery. The transmitter sends a kind of a whistle to the receiver, informing it about its position.

Besides the "Digital Pen & USB Flash Drive", the company also developed the "Digital Pen & Mouse Device" and the "Wired Digital Pen & Mouse Device". Both have double function and can be used as pen and as mouse. Locacted in Israel, the company has representants in the United States, Europe, Asia and received investments from funds such as Intel Capital, Walden Israel, Da-Elec and JVP. The Department of Research and Development is located in Tel Aviv.

transmissão de ondas ultra-sônicas acústicas entre dois ou mais equipamentos através de um transmissor, que envia sinais acústicos constantes para um receptor. Este, por sua vez, utiliza os sinais para medir a distância e a posição do componente sem fio, tudo isso sem consumir muita bateria. O transmissor envia uma espécie de assobio singular para o receptor, informando-o constantemente sobre sua posição.

A empresa possui uma estratégia específica para distribuir seus produtos em cada região. Nos Estados Unidos e na Europa, por exemplo, a Epos fez uma parceria com a Dane-Elec para distribuir a Digital Pen & USB Flash Drive aos seus consumidores com o nome "Z-Pen" e o selo Dane-Elec.

"Atualmente, a companhia já lançou três produtos no mercado internacional e pretende chegar ao Brasil em breve", ressalta Milgram. Além da "Digital Pen & USB Flash Drive", cujos principais mercados ainda são os Estados Unidos e a Europa, a companhia desenvolveu também a "Digital Pen & Mouse Device" e a "Wired Digital Pen & Mouse Device". Ambos têm dupla função e podem ser usados como caneta e como mouse. Basta um clique para mudar de função. Os usuários podem capturar e transferir para a tela anotações e desenhos, transformar manuscritos em textos através de um software de identificação e compartilhar esses arquivos via e-mail e sem a necessidade de papel especial. Esta ferramenta permite que usuários de celulares e micros computadores escrevam e editem textos, além de navegar na tela do aparelho com movimentos ao estilo mouse: "indique e clique".

"Para estes dois últimos, o mercado é

o mundo e a empresa pretende populariza-los através de uma rede internacional de distribuidores e de instituições acadêmicas, pois seu perfil é facilmente aplicável no mercado educacional", ressalta Milgram. Sediada em Israel, a empresa possui representantes nos Estados Unidos, na Europa, na Ásia e recebeu investimentos de fundos como Intel Capital, Walden Israel, Da-Elec e JVP. O Departamento de Pesquisa e Desenvolvimento está localizado em Tel Aviv.

ICL Fertilizers

DEAD SEA WORKS LTD. | ROTEM AMFERT NEGEV LTD. | IBERPOTASH S.A | AMSTERDAM FERTILIZER B.V | CLEVELAND POTASH LTD. | FERTILIZERS & CHEMICALS LTD.

Líder em fertilizantes no Brasil

Rotem do Brasil Ltda. e ICL Brasil Ltda.
Av. Major Sylvio de Magalhães Padilha, 5200 - Ed. Dallas cj. 22A
CEP 05693-000 - São Paulo - SP
Fone: 55 (11) 2155-4500 - Fax: 55 (11) 2155-4505
www.iclfertilizers.com - rdb@rotemdobrasil.com.br

Tecnologia a serviço do mundo

Com altos investimentos do PIB, inovações em diversos campos surgem a cada ano

Ao completar 60 anos, em 14 de maio de 2008, Israel chega à maturidade, confirmando o que já se prenunciava desde os primeiros anos de sua existência: a sua capacidade de auxiliar a construir e aprimorar o caminho para o desenvolvimento da Humanidade. Quem acompanha atentamente a evolução da alta tecnologia no contexto internacional pode perceber que o Estado de Israel é uma presença constante quando se anunciam inovações. Da medicina à agricultura. Este é um cenário inversamente proporcional à sua extensão geográfica. Israel é um país pequeno, sim, porém suas realizações são grandes.

A história da pesquisa científica em Israel é parte integrante da saga do retorno do povo judeu à sua pátria. Ao preconizar a criação de um lar nacional, Theodor Herzl pensava não somente em um lar físico, mas também em um grande centro espiritual, cultural e científico. O desejo de transformar a Terra de Israel, então uma região estéril e infestada de doenças, em um Estado moderno foi o fator-chave no desenvolvimento da pesquisa científica e tecnológica subseqüente.

Como dizia o ex-primeiro-ministro David Ben-Gurion, em 1962, "pesquisa científica e suas conquistas já não são mais um mero objetivo intelectual abstrato... mas um fator central... na vida de todo povo civilizado".

Confirmando o que já preconizava o grande líder sionista, uma das principais características da inovação em Israel é a sua capacidade de integração no dia-a-dia da sociedade, melhorando a qualidade de vida. Sem grandes recursos naturais, o país foi obrigado, desde os primeiros anos, a definir muito claramente as prioridades que garantiriam sua sobrevivência e seu desenvolvimento.

Nessa perspectiva, os sucessivos governos, de 1948 até os dias de hoje, fizeram dos investimentos em Educação, Ciência e Tecnologia não apenas a principal ferramenta para o crescimento nacional, mas, também, o fio condutor para a solidificação da presença israelense no cenário da comunidade internacional. Como resultado dessa linha de atuação, Israel possui atualmente a maior proporção de títulos universitários do mundo em relação à população e produz o maior número de artigos científicos per capita – 109 artigos a cada 10 mil habitantes – além de possuir um dos maiores índices de patentes em termos mundiais.

O país destina 4,8% do seu Produto Interno Bruto (PIB) para Pesquisa e Desenvolvimento e o Estado subvenciona 72% do total de gastos com Educação. Mais de 20% da população freqüenta as universidades. Só os Estados Unidos e os Países Baixos têm média superior. Outro dado importante: em termos absolutos, Israel possui mais start-ups (novas companhias) do que qualquer outro país, exceto os EUA – são 3.500 empresas, a maior parte de alta tecnologia.

PORTFÓLIO DE INOVAÇÕES

Gradativamente, ao longo dos anos, Israel vem deixando sua marca no mapa mundial, ajudando a construir um futuro melhor. A Netafim Israel começou a desenvolver a tecnologia de irrigação por gotejamento – ou localizada – na década de 1960, lançando seu primeiro produto em 1965. O sistema, então inédito, trazia a vantagem de liberar água e nutrientes gota a gota diretamente na zona radicular das plantas. O sistema de irrigação por gotejamento permite fornecer água e fertilizantes, além de defensivos, de maneira fácil e, quando necessário, distribuídos durante o ciclo da cultura, o que possibilita obter altos rendimentos agrícolas. Por ser preciso, o sistema por gotejamento oferece um controle exato da irrigação e o uso racional e eficiente da água, recurso este cada vez mais escasso no planeta. Atualmente, a Netafim é uma das principais

fabricantes e distribuidoras de produtos e sistemas de irrigação localizada no mundo. Sua linha inclui gotejadores, equipamentos de microaspersão, sistemas de irrigação para jardinagem e dispositivos periféricos.

O primeiro comunicador instantâneo (programa que serve para enviar mensagens entre usuários da internet em tempo real) surgiu em 1997, criado pela empresa israelense Mirabilis, fundada por quatro jovens – Yair Goldfinger, Arik Vardi, Sefi Vigiser e Amnon Amir. Denominado ICQ, acrônimo da expressão "I Seek You" (Eu Procuro Você), foi, durante anos, um dos programas mais populares de comunicação instantânea pela Internet. Em 1999, a AOL adquiriu a Mirabilis, englobando o serviço. Depois do ICQ, surgiram vários outros comunicadores, desenvolvidos por empresas como Yahoo, Microsoft, Google e outras.

País pioneiro no uso de energia solar para aquecimento da água, empresas israelenses levam suas tecnologias muito além das fronteiras nacionais. Desde 2002, um projeto desenvolvido na Califórnia está usando tecnologia inovadora em energia solar desenvolvida pela companhia israelense Solel, fundada em 1992, reduzindo, assim, a dependência dos EUA da importação de dois milhões de barris de petróleo por ano pelas próximas duas décadas. No futuro, a empresa acredita que o sistema poderá diminuir significativamente o consumo de petróleo em indústrias e ajudar no combate ao aquecimento mundial.

Em 2000, foi lançada em Israel a chamada Cápsula Endoscópica (internacionalmente conhecida como PillCam). Considerada o exame de precisão mais avançado do mundo para a identificação de patologias do aparelho digestivo, a inovação foi recebida com entusiasmo pelos especialistas, pois abriu perspectivas inéditas para o diagnóstico de moléstias de difícil identificação. A cápsula endoscópica possui uma microcâmera do tamanho de uma pílula de vitamina, com aproximadamente 1cm de comprimento x 0,8 cm de largura. Atua como um endoscópio, com câmera e fonte de iluminação próprias, além de ser à prova d'água e resistente a mordidas e ao meio ácido. A pílula é ingerida e, enquanto percorre o aparelho digestivo, imagens vão sendo enviadas para um gravador de informações colocado na cintura do paciente. As imagens são analisadas pelo médico por meio de um videomonitor.

Liderança na tecnologia de irrigação por gotejamento

PillCam é mais um exemplo do êxito do processo de transferência da tecnologia militar de Israel para a área civil. O produto foi desenvolvido pelo engenheiro Gavriel Iddan, que construiu grande parte de sua carreira na indústria militar Rafael, especializando-se em tecnologias de ponta no campo de mísseis teleguiados. A cápsula endoscópica surgiu quando, ao passar um ano em Boston, alguém lhe fez um desafio: criar um endoscópio que fosse capaz de atravessar o sistema digestivo. Foram necessários quase 20 anos até a produção do protótipo, o que aconteceu em 1997. O produto foi lançado no mercado em 2000 pela empresa israelense Given Imaging, especializada em tecnologias de imagens para o campo médico, particularmente o sistema gastrointestinal.

APOSTA NO PIONEIRISMO

Foi na instituição de ensino superior mais antiga de Israel, a Universidade Hebraica de Jerusalém, que se criou o primeiro sistema de automação de bibliotecas do país, o Aleph, em 1980. Desenvolvido inicialmente para atender às necessidades internas da instituição, o Sistema Aleph, como se tornou conhecido, levou à criação da empresa Ex Libris, considerada atualmente líder mundial no desenvolvimento de aplicativos de alta tecnologia para bibliotecas e centros de informação. Instalado em mais de 600 instituições em 50 países, é utilizado por milhões de usuários. A Ex Libris foi comprada em 2006 pelo fundo de investimento Francisco Partners.

A credibilidade da tecnologia israelense é mundialmente reconhecida também no setor de segurança eletrônica para rede. 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. O sistema desenvolvido pela companhia de Israel, denominado Secure Virtual Network (SVN), garante 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 a integração e operação com soluções de outras companhias. Alguns dados confirmam a liderança da Check Point: nove entre as dez primeiras das 500 empresas listadas pela revista *Fortune* usam suas

soluções de segurança; 97% das 500 instituições financeiras, 96% da área de saúde; 91% do setor varejista e 90% do setor de telecomunicação utilizam sistemas da companhia israelense.

A transmissão de voz pela internet também foi possível graças ao espírito inovador israelense. Oferecida, então gratuitamente, pela VocalTec, empresa que a desenvolveu como estratégia para difundir seu produto, a nova ferramenta tornou-se conhecida como VoIP (Voice Over Internet Protocol).

Para os especialistas do setor, não há a menor dúvida de que essa ferramenta foi um passo importante no processo de convergência de mídias e também uma das principais responsáveis pelas mudanças que ocorrem atualmente no setor de telefonia tradicional, obrigando as operadoras a reformularem seus serviços e repensarem seus objetivos.

O VoIP já rompeu o elo entre a localização geográfica e o número do telefone: uma pessoa pode comprar, em qualquer lugar do mundo, um número com o prefixo de Manhattan e carregá-lo onde quer que vá; mensagens instantâneas podem transformar-se automaticamente em chamadas telefônicas e vice-versa. Já bastante difundido para uso em residências, o VoIP vem sendo utilizado principalmente pelas corporações para sua comunicação interna e também entre suas filiais.

Foi, também, de uma das subsidiárias israelenses da multinacional Intel que saiu, em 2003, o Centrino, o primeiro chip da companhia para notebooks apto a suportar todas as três formas atuais da rede sem fio Wi-Fi – designação genérica da tecnologia que permite a criação de redes sem fio de curto alcance. Inteiramente idealizado pelo Centro de Desenvolvimento Intel em Haifa, o componente permitiu a criação de redes internas nas empresas e o surgimento dos pontos de acesso Wi-Fi também em locais públicos, como hotéis, aeroportos e cafés. O lançamento do Centrino marcou o início de uma nova etapa na linha de processadores da companhia para computadores móveis.

O telefone celular foi desenvolvido pelos profissionais da filial israelense da Motorola, que possui seu principal Centro de Desenvolvimento no país. E a maior parte do sistema operacional do Windows NT e XP foi gerada na Microsoft Israel. Já a israelense Msystems, adquirida em 2007 pela multinacional SanDisk, foi pioneira na fabricação de memórias USB.

No ano passado, graças a mais uma inovação israelense desenvolvida pela Yoomba, tornou-se possível fazer ligações para e-mails. Ou seja, por meio de um serviço on-line, qualquer pessoa com um endereço de e-mail poderá usar mensagens instantâneas e telefonia via web. O processo de ligação via Internet é tão simples quanto o envio de mensagens, sem necessidade de registrar nem de lembrar números de telefone. Basta um clique em um convite enviado na forma de *link* e será possível conversar gratuitamente. A base do serviço é uma tecnologia P2P, que transforma cada máquina individual em uma colaboradora, gerando uma rede telefônica. Os usuários precisam apenas do computador e de um aparelho de telefone. As ligações entre computadores funcionam pelo compartilhamento de banda disponível entre os usuários, de forma semelhante à que já acontece em serviços como o Skype. O software da Yoomba permite que os usuários liguem para um endereço de e-mail que funcione com Outlook, Outlook Express, Microsoft Hotmail, Yahoo Mail ou Google Gmail.

Summary

Technology serving the world

Completing 60 years on May 14, 2008, Israel reaches its maturity confirming what was expected since the first years of its existence: its capacity of supporting to build and improve a pathway to Humanity development. People who carefully follow the high technology evolution within the international context may notice that Israel is a constant presence when innovations are announced, from medicine to agriculture. Such scenario is inversely proportional to its geographic extension. Israel is a small country, indeed, but its realizations are big.

Along the years, Israel is engraving its mark in the world, helping to construct a better future. Netafim Israel started to develop the drip irrigation technology in the 60's and launched its first product in 1965. The new system had the advantage of releasing water and nutrients lick by lick directly in the plants' radicular zone. Because it's an accurate system, the drip irrigation provides a precise irrigation control and the rational and efficient water usage, which is becoming a scarce natural resource in the world. Currently, Netafim is one of the main producer and distributor of products and drip irrigations systems in the world.

The first instant messenger (a program that is used to send messages between internet users in real time) was appeared in 1997 and was created by the Israeli company Mirabilis, established by four young fellows – Yair Goldfinger, Arik Vardi, Sefi Vigiser and Amnon Amir. The so called ICQ, an acronym to the expression "I Seek You", was for years one of the most popular instant messenger program in the internet. In 1999, AOL bought Mirabilis and took over such service. After ICQ, many other instant

Summary

messenger programs were created developed by companies such as Yahoo, Microsoft, Google, among others.

A pioneer country to use solar energy to warm water, Israeli companies spread their technology over the national boundaries. Since 2002, a project developed in California is using a new solar technology developed by the Israeli company, Solel, established in 1992, thus reducing the US import dependency of two millions oil barrels per year for the next two decade.

In 2000, the Endoscopy Capsule (internationally known as Pill Cam) was launched in Israel. It is considered the most advanced and accurate exam in the world for the identification of digestive tract pathologies. Such innovation was acknowledged by the experts with enthusiasm, because it opened new perspectives for the diagnosis of illnesses which are hardly tracked. The Endoscopy Capsule has a micro camera as small as a vitamin pill. The images are assessed by the physician through a video monitor. The product was launched into the market in 2000 by the Israeli company Given Imaging, specialized in medical images technology, specially the digestive tract.

It was in the oldest college institute, the Hebrew University of Jerusalem that the country's first library automation system was created, Aleph, in 1980. Initially it was developed for the institution's internal needs. The Aleph system, as it was known, led to the establishment of the company Ex Libris, currently considered the world leader in development of high technology applications for libraries and information centers. Installed in more than 600 institutions in 50 countries, it is used by millions of users. The Ex Libris was bought in 2006 by investment fund Francisco Partners.

The Israeli technology credibility is worldwide acknowledged also in relation to network electronic safety. Check Point Software Technologies, a pioneer in systems development for safe web communication, became a leader in internet safety either in VPN and firewall sector. The system developed by the Israeli company, called Secure Virtual Network (SVN) ensures a safe communication in the business area, corporate network research, extranet branches and partners, among other advantages.

Voice transmission through the internet was also possible due to the Israeli innovator spirit. Freely offered by VocalTec – the company which developed such service – as an strategy to spread out the product, the new tool became known as VoIP (Voice Over Internet Protocol). For the sector experts, there is no doubt that such tool was an important step in the media convergence process and also one of the main responsible for the changes currently happening in the traditional telephony system, forcing the operators to reformulate their services and think again about their objectives.

Also from one of Intel's subsidiaries, Centrino was launched in 2003, the first company's microchip for notebooks able to support all three current forms of Wi-Fi – a generic designation of the technology which allows the creation of small range wireless networks.Entirely elaborated by Intel Development Center in Haifa, the component allowed the creation of internal company networks and the emerging of Wi-Fi access points in public places, such as hotels, airports and cafes. Centrino's release forged the start of a new phase in the company's processors line for mobile computers.

The cell phone was developed by the professionals of the Motorola Israeli branch, which has the largest Development Center in the country. Besides, most part of the operating system Windows NT and XP were created by Microsoft Israel. The Israeli Msystems was incorporated in 2007 by the multinational SanDisk, which was the pioneer in the manufacture of the USB memory.

EL AL, para frente e mais alto

Fundada no mesmo ano que o Estado de Israel, a companhia aérea amplia sua frota para atender a demanda

A companhia aérea EL AL completa 60 anos em 2008, a mesma idade do Estado de Israel. A empresa passou, após 55 anos como estatal, por um processo de privatização no final de 2004, quando 39% de suas ações foram adquiridas pelos empresários Israel e Oded Borovich, donos da Knafaim-Arkia Holding Ltd.; 8% por Pinchas Ginsburg e 6% pelos funcionários. Atualmente, 47% das ações ainda pertencem ao governo. Avaliada inicialmente em US$ 113 milhões, a EL AL foi negociada por aproximadamente US$ 300 milhões.

Após a privatização, sob o slogan "Ser a primeira escolha de e para Israel", foi lançado o novo plano estratégico da empresa, denominado "EL AL 2010", cujo objetivo é transformar a companhia em uma vencedora no setor de serviços. Segundo Itzhak (Izy) Cohen, vice-presidente da companhia, "três anos após o lançamento do plano, com muita dedicação e empenho de todos os profissionais da empresa, já podemos antecipar que chegaremos a 2010 com as metas cumpridas". Para isso, a EL AL conta com novas aeronaves Boeing 777, consideradas as melhores do mercado para longas distâncias, e Boeing 737-800, indicadas para vôos de curta distância, oferecendo serviços no mesmo padrão das grandes companhias européias. Ele destaca, porém, de maneira especial, a excelência dos pilotos e equipes de bordo altamente qualificados.

Para Cohen, a privatização só trouxe benefícios para a empresa, melhorando seu desempenho. Desde 2005, a EL AL registra um crescimento médio de 15% ao ano. Em 2007, com uma receita de US$ 2 bilhões, a companhia obteve um lucro de US$ 31 milhões, mesmo com o impacto do aumento de preço do combustível, da taxa de câmbio (*shekel* – moeda israelense muito forte em relação ao dólar) e da decisão do governo israelense de, nos últimos anos, abrir o mercado aéreo do país para novas companhias.

"A EL AL é uma empresa internacionalmente competitiva e preparada para enfrentar os desafios que essa política governamental trouxe. Nós temos acordos com inúmeras companhias, estamos negociando a renovação de contratos com a União Européia, mas sempre em condições de igualdade, pois a qualidade de nossos serviços e a credibilidade que conquistamos junto ao mercado nos garantem essa posição. Do ponto de vista do governo, a concorrência é um fator saudável, o cliente se beneficia e

as empresas se empenham para oferecer o que há de melhor. A EL AL está pronta para lidar com a concorrência e os resultados de 2007 são a melhor comprovação desta afirmação", explica Ishay Buch, diretor do setor de Alianças da empresa.

Nos últimos anos, a EL AL tem voltado sua atenção para o mercado latino-americano, cujo potencial de negócios é muito grande. Dentro desta perspectiva, a companhia israelense não descarta a possibilidade de implantar vôos para o cone sul, especificamente o Brasil. Para tanto, investiu US$540 milhões e adquiriu quatro aviões 777, com autonomia de vôo de mais de 14 horas. Um dos principais obstáculos, no momento, é o aumento do preço do combustível, que impede que esses vôos sejam mais rentáveis, somado à falta de aeronaves, cuja entrega está prevista para 2010/2011. "São Paulo, porém, está na nossa lista de prioridades", ressalta Buch.

Segundo o vice-presidente Cohen, para que sejam implantados vôos diretos entre o Brasil e Israel é preciso, também, que o fluxo de negócios e atividades comerciais entre os países aumente. "É inegável a tendência de alta no movimento de viajantes não apenas entre Brasil e Israel, mas da América Latina para o nosso país, principalmente se compararmos o fluxo de cinco anos atrás com o de hoje, não apenas de passageiros, mas, também, de cargas. Houve, ainda, uma mudança no perfil dos clientes. Até pouco tempo, a maior parcela dos nossos passageiros era composta por judeus ou peregrinos católicos. Atualmente, o número de homens de negócios e empresários de modo geral tem crescido. Some-se a isso o papel que o Brasil desempenha atualmente no contexto internacional e ficam facilmente compreensíveis as razões do nosso interesse pela região e pelo mercado brasileiro. Queremos ser parte deste jogo e estamos prontos para fazer a comunicação entre os dois países". Porém, enquanto os vôos diretos não acontecem, a EL AL continua apostando no incremento dos acordos de vendas de passagens entre duas empresas aéreas e na ampliação dos acordos de code share.

Considerada por especialistas do mundo inteiro como uma das companhias mais seguras do mundo e, pela Iata, como uma das três mais eficientes, a EL AL comemora os seus 60 anos empenhada em colocar cada vez mais em prática o significado de seu nome em hebraico: "Para Frente, Mais Alto". Para tanto, anunciou recentemente a aquisição de mais três Boeing 737-800 (com capacidade para 160 passageiros cada), o que elevará a frota da empresa para 40 aeronaves. Cerca de US$ 145 milhões foram investidos na operação. Segundo o presidente da EL AL, Haim Romano, esta aquisição foi feita para atender o crescimento da demanda nos vôos de curta distância. Os novos aparelhos deverão entrar em serviço em 2009.

Walter Wasercier (E), Priscila Golczewski, Ishay Buch e Itzhak Cohen

Para Walter Wasercier, diretor da empresa para Portugal, Espanha e América Latina, visitar Israel no ano de seu 60º aniversário é uma oportunidade única e nada melhor do que ir com quem mais conhece a região e é a número um do país. "A EL AL, além de ser a companhia aérea nacional israelense, está entre as melhores no setor e se empenha para oferecer aos seus clientes o que eles procuram. Quem escolhe a nossa empresa sabe exatamente o que quer". Conforme destacou Cohen, além de qualidade, quem voa EL AL deseja carregar a bandeira de Israel. "Os judeus querem se sentir em casa e têm esse sentimento quando entram em uma das nossas aeronaves com a bandeira pintada do lado de fora. Além do mais, sabem que têm a melhor segurança do mundo. Para os peregrinos, a opção pela EL AL já faz parte da emoção de visitar Israel. Eles optam pela EL AL, pois sentem que a jornada em direção à Terra Santa começa pela escolha da companhia".

A empresa tem registrado um crescimento na demanda nos últimos anos. Em 2007, o aumento foi aproximadamente 65% superior a 2006, considerando-se tanto o número de passageiros quanto a receita. No ano passado, o total de brasileiros que visitou Israel chegou a 20.396, um crescimento de 32% em relação ao ano anterior. Segundo Priscila Golczweski, diretora da empresa no Brasil, a companhia dobrou o número de freqüências de vôos a partir de Madri e Roma para atender melhor a demanda. "A relação entre a EL AL e o Brasil é muito forte, pois somos a principal fornecedora do destino e estamos em fase de aprimoramento dos nossos acordos a partir do País para, justamente, melhor atender o nosso mercado".

A EL AL voa atualmente para a Europa, África, Ásia e América do Norte, totalizando 43 destinos e 77 pontos de venda no mundo. Desde 2005, a empresa também aumentou o número de vôos para alguns destinos, entre os quais: Toronto, Los Angeles, Bangcoc, Roma, Frankfurt, Hong Kong, Moscou, Paris e Londres. A EL AL possui acordos com companhias como: Varig, Tap, Ibéria, Pluna, Tam, Air Europa, American Airlines, entre outras.

Summary

EL AL, straight and up

The EL AL Airline Company shall be 60 in 2008, the same age as Israel. Established in 1949, after 55 years as a government company, EL AL is now a private company, due to a privatization process which happened in the end of 2004, when 39% of its shares were purchased by the Israeli businessmen Israel and Oded Borovich, owners of Knafaim-Arkia Holding Ltd.; 8% by Pinchas Ginsburg and 6% by the employees. Currently, 47% of the shares are owned by the government.

After the privatization, under the logo "Be the first choice of and for Israel", a new strategic plan was released by the company, called EL AL 2010, which aims to turn the company into a leading service provider. According to Itzhak (Izy) Cohen, the company's vice chairman, "as of three years of the plan's release, with a lot of effort from all the company's employees, we will get to 2010 achieving our goals." Thus, EL AL counts on the new Boeing 777 airplanes, taken as the best in the market for long distance travels, and the Boeing 737-800, recommended for short distance travels, rendering services in the same level as the big European airline companies. He specially emphasizes the company's pilots and on-board teams excellence and high quality level.

For Cohen, the privatization only brought benefits for the company, improving its performance. Since 2005, EL AL grows 15% per year. In 2007, with a US$ 2 billion revenue, the company had a US$31 million profit.

"EL AL is an internationally competitive company, ready to face the challenges brought by this governmental policy. We entered into agreements with several companies, and we are negotiating their renewal with the European Union, but always in equal conditions, because the quality of our services and the reliance we have accomplished within the market grant us this position. EL AL is ready to deal with competitors, and the 2007 results are the best evidence of such statement," says Ishay Buch, the company's Alliances director.

During the last years, EL AL focused on the Latin-American market, which business potential is very big. Within this perspective, the Israeli company does not reject the possibility of creating flights to the South, specially Brazil. Therefore, it has invested US$540 million and purchased four 777 airplanes for long distance travels and with over 14 hours flight autonomy. One of the current main obstacles is the increase in the fuel price, which impedes these flights to be more affordable, added to the lack of airplanes which delivery is for 2010/2011. "São Paulo is part of our priorities list," states Buch.

According to Walter Wasercier, EL AL's director for Portugal, Spain and Latin America, visiting Israel on its 60th anniversary is a unique opportunity, and nothing better than going with who best knows the region, and is the country's number one. As Cohen stated, besides quality, people who fly EL AL wish to stand for Israel. "Jewish want to feel at home, and they feel it when they get in one of our airplanes with the flag painted outside, and they know that they have the best safety in the world. For the pilgrims, choosing EL AL is part of the concept of going to Israel. They choose EL AL because they believe the search towards the Holy Land starts by the company's choice."

The company registered a demand increase in the last few years. In 2007, it was 65% higher than in 2006, regarding passenger numbers and revenue. Last year, almost 20,400 Brazilians visited Israel, 32% more than in the previous year. According to Priscila Golczweski, company's manager for Brazil, the company doubled the flights frequency number from Madrid and Rome, in order to fulfill the demand. "The relationship between EL AL and Brazil is very strong, because we are the main destiny supplier, and we are improving our agreements in order to please the market."

Turistas redescobrem Israel

Fluxo crescente de viajantes leva a mais investimentos no setor

Israel encerrou 2007 com um crescimento de 25% no fluxo de turismo em relação a 2006. Segundo dados do Escritório Central de Estatísticas de Israel (Ecei), cerca de 2,3 milhões de turistas visitaram o país, a maioria proveniente dos Estados Unidos, França, Rússia e Inglaterra. Em 2006, Israel recebeu aproximadamente 1,8 milhão de estrangeiros.

A expectativa do Ministério de Turismo é de que este número chegue a 2,8 milhões em 2008, 3 milhões em 2009 e 5 milhões em 2012. Nos dois primeiros meses deste ano, a Autoridade dos Aeroportos já registrou um aumento de 50% no número de turistas em relação ao mesmo período do ano anterior. Em janeiro e fevereiro, 380.760 pessoas chegaram a Israel.

Segundo um estudo feito pelo Departamento de Pesquisa e Estatística do Ministério de Turismo e apresentado por sua diretora, Esther Sultan, em uma reunião da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), em novembro do ano passado, o reaquecimento do setor turístico em Israel indica que o país tem conseguido superar a crise dos últimos anos, decorrente da instabilidade na região. "Além de ter forte peso na economia nacional, o turismo melhora a imagem do país. Os turistas que visitam Israel têm diante de si um país florescente, com lindas paisagens e praias, sítios históricos e um mosaico cultural e humano dificilmente encontrado em outros locais", ressalta Sultan.

O turismo é um dos principais setores da economia de muitos países e o mesmo acontece em Israel. Em 2007, o setor

Orla mediterrânea: sentado em uma ruína ao pôr do sol

gerou dividendos de US$ 3,46 bilhões, com impactos diretos na criação de novos empregos em toda a cadeia produtiva do segmento. De acordo com dados do Ecei, os hotéis registraram um aumento de 17% no volume de negócios em comparação a 2006 e, atualmente, perto de 85 mil israelenses trabalham em atividades ligadas ao turismo, dos quais um terço é de funcionários de hotéis. As companhias aéreas, por sua vez, foram beneficiadas com um crescimento de 10% nas vendas de passagens. "Foi um ano excelente, o melhor desde 2000, quando o país recebeu 2,7 milhões de turistas", afirmou Yaakov Mitrani, presidente da Associação de Guias de Turismo de Israel. Dados da entidade indicam que 25% dos sete mil guias do país trabalham atualmente em tempo integral. Traduzindo: 22 dias por mês, ao longo de todo o ano. As principais cidades beneficiadas pelo boom turístico são Jerusalém, em primeiro lugar, Tel-Aviv, Tiberíades, Natania e Haifa.

Várias são as razões que explicam o aquecimento no segmento turístico, além da relativa estabilidade regional: a forte campanha de marketing lançada no segundo semestre pelo Ministério do Turismo para divulgar o país no exterior; as comemorações de 60 anos do Estado de Israel; o fortalecimento do euro em relação ao dólar; e o maior número de vôos e mais competitividade entre as companhias. Um estudo divulgado pela consultoria Ernst & Young estima que o potencial de turismo de Israel gira em torno de 5 a 6 milhões de turistas por ano, volume que as autoridades esperam receber em 2012.

Para isso, no entanto, o país precisa investir na ampliação da infra-estrutura instalada. Esse processo começou no final de 2004, com a inauguração do novo Aeroporto Internacional Ben-Gurion, eleito em março deste ano o melhor do Oriente Médio e o segundo melhor do mundo em pesquisa feita pelo Conselho Internacional de Aeroportos de Genebra. O estudo inclui 200 mil questionários respondidos por passageiros em 2007. O melhor aeroporto do mundo, de acordo com a pesquisa, é o de Hong Kong; e o melhor dos Estados Unidos é o de Dallas (Fort Worth).

No referente à hospedagem, a situação ainda é grave. Israel possui atualmente 47 mil quartos de hotéis, total suficiente para acomodar no máximo três milhões de pessoas. Para atender a demanda esperada em 2012, é necessário iniciar a construção de mais 18 mil quartos. Para acelerar esse processo, a Comissão de Investimentos do Ministério de Turismo aprovou, no início deste ano, um investimento de aproximadamente US$ 23 milhões em 11 projetos hoteleiros em Jerusalém e arredores, seja para novos hotéis ou ampliação dos já existentes. Deste total, cerca de US$ 6 milhões serão de subsídios. O Ministério de Turismo também já analisa um projeto para estimular a ampliação de vôos charters diretos para Israel, a partir de vários destinos, conforme os acordos da Rede de Segurança. "O objetivo é encorajar os vôos diretos e ajudar as companhias a criarem as condições para que isso aconteça com maior assiduidade", explicou Shaul Tzemach, diretor-geral do Ministério.

DO BRASIL PARA ISRAEL

Israel é um destino cada vez mais presente na agenda do turismo brasileiro. Em 2007, mais de vinte mil turistas do País chegaram a Israel, um aumento de 32% em relação a 2006. Para o ano em curso, a previsão é de que o fluxo aumente e chegue a mais de 40%. Segundo Cleo Ickowicz, diretora de Marketing do Escritório do Ministério do Turismo de Israel no Brasil, os cristãos (católicos e evangélicos) constituem a maior parcela dos turistas brasileiros.

Como parte de suas atividades para promoção de Israel como local turístico, o Escritório organizou, em 2007, inúmeros seminários com agentes de viagem e operadores de turismo de todo o País, encontros com lideranças religiosas cristãs, nas principais capitais brasileiras e com lideranças da comunidade judaica; e participou de feiras de Turismo com estande promocional em várias cidades. Viagens a Israel para jornalistas da mídia em geral e da especializada geraram documentários para televisões e artigos em jornais e revistas, além da realização do I Festival Gastronômico de Israel no Brasil.

"Temos muitos planos para 2008, que incluem a promoção e divulgação de campanhas comemorativas dos 60 anos de Israel, junto com operadoras de turismo, em várias mídias brasileiras; a realização de viagens de familiarização para jornalistas de todo o Brasil, exposição de fotos turísticas de Israel, seminários e outras atividades que mostrem Israel em todos os seus aspectos junto a grupos específicos", explica a diretora de Marketing.

Cesaréia: O aqueduto romano

Summary

Tourists rediscover Israel

Israel ended 2007 with a growth of 25% in tourism flow compared to 2006. According to data of Israeli Central Bureau of Statistic (CBS), around 2.3 millions tourists visited the country, most of them coming from US, France, Russia and England. In 2006, Around 1,8 millions of foreigners arrived in Israel.

Ministry of Tourism estimates that this number will reach the milestone of 2.8 millions in 2008, 3.0 millions in 2009 and 5.0 millions in 2012. In January and February 2008, the Airport Authorities registered an increase of 50% in the number of tourists compared to the same period last year. In January and February, 380.760 people arrived in Israel.

According to a research performed by Research and Statistics Department of the Ministry of Tourism and presented by its director Mrs. Esther Sultan, in a OECD meeting in November 2007, this rally in Israeli tourism industry means country has been overcoming last years' crisis due to regions' instability.

Tourism is one of the main segments of many countries' economy including Israel. In 2007, the segment generated dividends of US$ 3.46 billion, with direct impacts over creation of new jobs in all productive chain. According to data from CBS, hotels registered an increase of 17% on the business volume compared to 2006 and, currently, nearly 85 thousand Israeli people work in activities related to tourism, which one third are hotels' employees. The Airline Companies also were beneficiated with an increase of 10% over the tickets sales.

Many are the reasons that explain such rally in the tourism sector, besides the relative regional stability: the strong marketing campaign released in the second half of 2007 by the Ministry of Tourism to promote the country; Israel State 60 year's anniversary celebrations; Euro strengthening compared to US Dollar; an increase in the number of flights and more competitiveness between the companies.

Israel currently has 47 thousand hotel rooms, which is enough to receive a maximum of three million people. To attend the demand expected for 2012, it is necessary to build more than 18 thousand rooms. To speed up such process, Investments Commission of the Ministry of Tourism approved, in the beginning of 2008, an investment of nearly US$ 23 millions in 11 hospitality projects in Jerusalem and neighbor cities, whether to new hotels or to expand those already existing. Out of such total, around US$ 6 millions will be from subsides.

Israel is even more a common destination in Brazilian tourism agenda. In 2007, 20,400 Brazilian tourists arrived in Israel, an increase of 32% compared to 2006. For this year, the estimative is that such flow will be over 40%. According to Mrs. Cleo Ickowicz, Marketing director of the Israeli Ministry of Tourism Office in Brazil, Christians (Catholics and Protestants) comprises the largest part of Brazilian tourists.

As part of such activities to promote Israel as a tourism point, the Office held numerous seminars with travel agents and tourism operators from all parts of the Country; meetings with Christians leaders in all main Brazilian capital cities, with Jewish Community leaders; participated in Tourism trade with a promotional stand in many cities. Trips to Israel to general and specialized media journalists generated television documentaries and articles in newspapers and magazines about Israel, besides the celebration of the First Israeli Gastronomic Festival in Brazil.

Fundo Brasil-Israel financia pesquisas sobre energia

Verbas serão destinadas para projetos voltados a fontes renováveis

O Instituto Weizmann de Ciência e a Associação dos Amigos Brasileiros da instituição criaram o Fundo Brasil-Israel de Pesquisas de Energias Alternativas. Iniciativa inédita na história das relações entre os dois países, o projeto tem como objetivo estimular o desenvolvimento e o surgimento de novas tecnologias para produção de energias limpas. Considerando-se o preço atual do barril de petróleo (acima de US$ 100), os efeitos do aquecimento global e o índice crescente de poluição, entre outros problemas mundiais, a idéia abre perspectivas positivas para opções que sejam economicamente viáveis e permitam a redução do uso de energias geradas a partir de combustíveis fósseis.

O processo seletivo dos projetos é anual e será realizado pelo Comitê Diretor e pelo Comitê Consultor Científico (cujos membros terão uma gestão de três anos), coordenado pelo vice-presidente do Instituto Weizmann e vinculado à Iniciativa para Pesquisa de Energia Alternativa da instituição. As bolsas de pesquisa terão duração de 12 meses, a partir de 1º. de dezembro de cada ano e poderão ter este prazo ampliado. Os projetos para este ano devem ser encaminhados para avaliação até o dia 15 de agosto.

Segundo Mário Fleck, presidente da Associação dos Amigos Brasileiros do Instituto Weizmann, "serão selecionados projetos que não conseguiriam verbas facilmente em outras instituições. O Comitê sabe que idéias inovadoras e originais não são o que pode ser chamado de 'consenso científico' e, por isso, enfrentam obstáculos para obter financiamento. Este é um fato que será levado em consideração durante o processo de seleção". O fundo foi criado justamente a partir da premissa de que projetos voltados à pesquisa básica enfrentam certas dificuldades para conseguir recursos, pois a maioria dos investidores privados prefere destinar verbas a trabalhos que estejam em estágio mais avançado ou que tenham retorno imediato em termos financeiros. "A nossa idéia é justamente dar possibilidade para propostas que tenham altos riscos e altos ganhos e que, por causa desta característica, não são bons candidatos a verbas junto a instituições governamentais ou de fomento tradicionais", ressalta. Os projetos serão desenvolvidos junto aos departamentos do instituto israelense.

Equipamentos sofisticados em laboratório do Instituto Weizmann de Ciência

A relação entre o Weizmann e os parceiros brasileiros é antiga, marcada pelo intercâmbio entre acadêmicos israelenses e de universidades brasileiras de diferentes áreas. Considerando-se o perfil e o objetivo do Fundo, a parceria entre o Weizmann e o Brasil é um processo natural dadas as características da instituição e do País. O Brasil é líder mundial na produção e utilização de etanol, além de ser um modelo para o desenvolvimento do mercado de biocombustíveis baseado na sua bem estruturada cadeia produtiva e de distribuição, assim como suas incursões recentes na área de biodiesel.

O Weizmann, por sua vez, é uma das mais importantes instituições de pesquisas de Israel, além de consagrado internacionalmente como um dos grandes nomes na área energética, em especial no segmento de energia solar com foco para a produção de células fotovoltaicas e biocombustíveis, entre outros. "É a união de vocações que permitirá o intercâmbio entre profissionais e especiaislistas que trará benefício tanto para o Brasil quanto para Israel e, a longo prazo, para outros países", ressalta Fleck.

O orçamento para cinco anos de atuação do Fundo Brasil-Israel gira em torno de US$ 1 milhão e será destinado a três padrões: projetos embrionários, US$ 25 mil/ano; projetos em estágios mais avançados, US$ 50 mil/ano para períodos de dois a três anos; e US$ 100 mil para projetos em estágios finais. Como parte desta iniciativa, para estimular o intercâmbio entre os dois países e manter informados os acadêmicos brasileiros em relação a avanços nas pesquisas no setor energético israelense, será elaborada uma agenda de palestras ao longo do ano proferidas por cientistas e professores do Weizmann no Brasil.

Brazil-Israel Fund finances energy researches

Summary

Weizmann Institute of Science and Brazilian Friends Association created Brazil-Israel Alternative Energy Researches Fund. Such project is the first in the history of the relations between both countries and intends to stimulate the development and research of new technologies for the production of clean energy. Considering the current oil barrel price (over US$ 100), the global warming effects and the growing polluting index, among other problems, such fund provides positive perspectives for economic viable alternatives which allow the reduction of use of energies generated from fossil fuels.

The projects are annually selected and assessed by Steering Committee and by Scientific Consultant Committee (whose members have a three years term of office), coordinated by Weizmann Institute's vice-president linked to institution's Alternative Energy Research Initiative. Such research financial aid shall have 12 months term from December 1st of each year and may be renewed. This year's projects shall be issued for assessment up to August 15.

According to Mário Fleck, president of the Brazilian Friends Association of Weizmann Institute, the selected projects shall be those which did not easily raise funds from other institutions . Such fund was created based on the assumption that projects for basic researches face certain difficulties to obtain funds, because most of the private investors rather to finance more advanced projects or those with a perspective of immediate financial return.

The 5 year budget of Brazil-Israel Fund is near to US$ 1 million and will be allocated to three standards: Start-up projects, US$ 25 thousand/year; advanced stage projects, US$ 50 thousand/year for periods from 2 to 3 years; and US$ 100 thousand for projects in final stage. Every projects will be developed in Weizmann Institute units. As part of such initiative, in order to support the interchange between both countries and keep the Brazilian academics informed about researches advances in Israeli energy sector, a seminar agenda will be prepared comprising seminars presented by scientists and professors from Weizmann in Brazil along the year.

Lima Gonçalves, Jambor, Rotenberg & Silveira Bueno
Advogados

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

- Tax
- Foreign Investimens
- Franchise
- Banking
- Corporate
- Litigation
- Real Estate
- Labor

Av. Brigadeiro Faria Lima, 1713 – 11º - 01452-915- São Paulo – Brasil
Tel: (55) (11) 3814-9477 – Fax: (55) (11) 3815-4226 | limalaw@limalaw.com.br- www.limalaw.com.br

Transferência de tecnologia para uso de algas na absorção de CO_2 é ponto central de acordo

Algas ajudam no sequestro de carbono

O Centro de Energias Alternativas e Meio Ambiente (Cenea), presidido pelo professor José Osvaldo B. Carioca, assinou um convênio com o cientista israelense Ami Ben-Amotz para transferência de tecnologia. O ponto central do protocolo é o uso de microalgas no seqüestro de carbono oriundo de usinas termoelétricas. Segundo o professor Carioca, docente da Universidade Federal do Ceará, o Cenea será o difusor do know-how israelense para as empresas brasileiras com o apoio do governo do Ceará, sendo, portanto, o primeiro a utilizá-las no País. O convênio foi assinado durante o I Workshop Brasileiro sobre Química Verde, realizado em novembro de 2007 em Fortaleza (CE) e visa repetir no Brasil uma experiência de sucesso de uma usina termelétrica movida a carvão mineral da cidade de Tel Aviv.

A tecnologia desenvolvida por Ben-Amotz consiste na absorção do gás carbônico, principal vilão do aquecimento global, dos efluentes da termelétrica a partir de um tipo de microalga rica em óleos vegetais. "O resultado é que com essa microalga a poluição é bastante reduzida, porque o gás carbônico é utilizado para crescer as microalgas e, consequentemente, produzir óleos vegetais para biodiesel. Outro fator importante é que a microalga usada por Ben-Amotz é da mesma família das existentes no litoral nordestino", explica o professor Carioca.

"Essa tecnologia será importante para a grande termelétrica que o empresário Eike Batista construirá em Pecém e, principalmente, para a siderúrgica cearense a ser implantada pela sociedade da Vale do Rio Doce com a coreana Dongkuk, também no chamado Complexo Portuário e Industrial do Pecém. Os dois empreendimentos serão movidos a carvão mineral, que, quando queima, libera CO2. As algas descobertas pelo professor Ben-Amotz alimentam-se, exatamente, de CO2". O Cenea

" Acredito que esses elementos, aliados ao know-how israelense, podem ajudar no controle de emissões."

Ami Ben-Amotz

já assinou convênios empresariais como o da Petrobrás, que incluem a participação direta do cientista israelense.

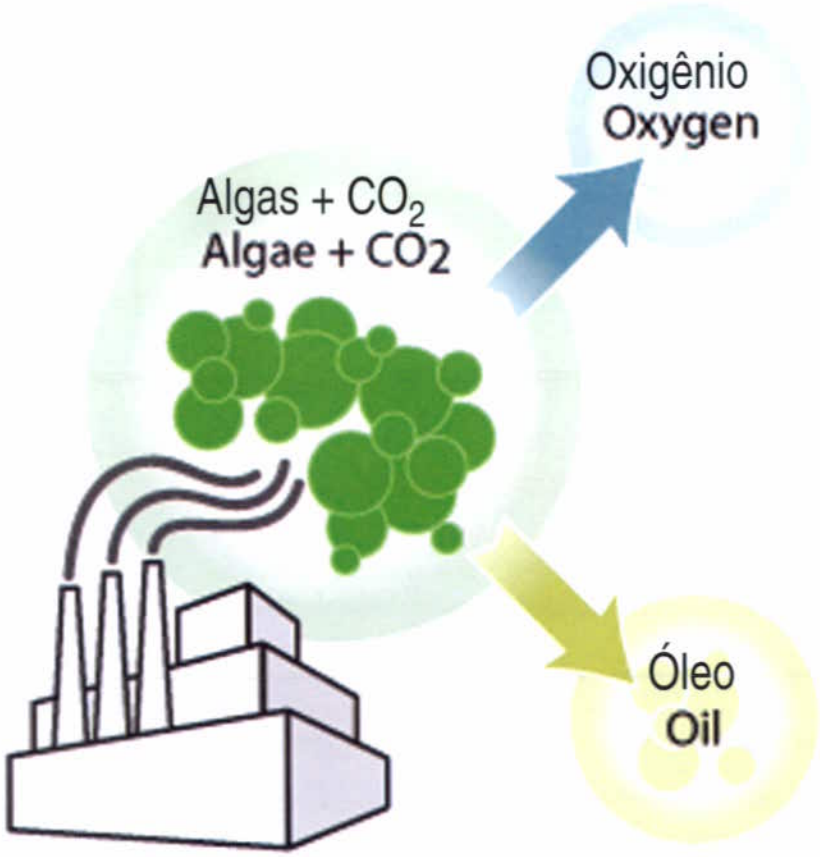
Ben-Amotz participou do I Workshop de Química Verde a convite do professor Carioca, com o qual tem trabalhado há mais de seis anos. Durante o evento, ele apresentou o trabalho "Bio-produtos e biocombustíveis a partir de algas", temas de suas pesquisas em Israel. De acordo com seus estudos, as algas absorvem CO2 através do processo de fotossíntese e o converte em açúcares e amido.

O projeto implantado em Israel, em 2003, é fruto de uma colaboração entre a Israel Electric Corporation e a companhia privada Seambiotic Ltd. da qual Ben-Amotz é fundador. Começou como uma experiência para utilização de resíduos de usinas de energia elétrica que usam como combustível a queima do carvão e gases associados, bem como turbinas resfriadas com água do mar, que por sua vez produz micro-algas. Estas são fontes importantes de produtos alimentares, cosméticos e biocombustíveis e, simultaneamente, promovem a redução do volume do CO2 gerado nas usinas.

Segundo Ben-Amotz, "as algas se reproduzem muito bem em meio a esses resíduos e a perspectiva de replicar o modelo israelense para outras usinas e refinarias no mundo, usando biocombustíveis de baixo custo, é promissora, além de reduzir o aquecimento global".

O Brasil, em especial o Nordeste, tem inúmeras características que favorecem esse tipo de projeto, informa Ben-Amotz: muito sol, solos áridos inexplorados, água do mar e usinas de energia elétrica ou geotérmica que lançam CO2 na atmosfera. "Acredito que esses elementos, aliados ao know-how israelense, podem ajudar no controle das emissões, além do País se beneficiar de uma fonte de energia alternativa. Existem ainda outras possibilidades para cooperação na área de conversão de energia biosolar para a produção de biocombustíveis e química verde".

Professor Ben-Amotz aposentou-se pelo Departamento de Ficologia Marinha do Instituto Nacional de Oceanografia de Israel, em Haifa. Fez seu mestrado na Universidade Hebraica de Jerusalém o doutorado no Instituto Weizmann de Ciências, ambos sobre a alga Dunaliella, por ele descoberta. Anos mais tarde, em parceria com o professor M. Avron, do Weizmann, abriu uma fábrica, em Eilat, para produção comercial de Dunaliella, conhecida atualmente como Nature Beta Technologies Ltd. Israel, uma subsidiária da Nikken Sohosha Co., Japão. Com mais de 130 trabalhos publicados, orientou dezenas de estudantes nesse tema.



Algaes help to collect carbon dioxide

Summary

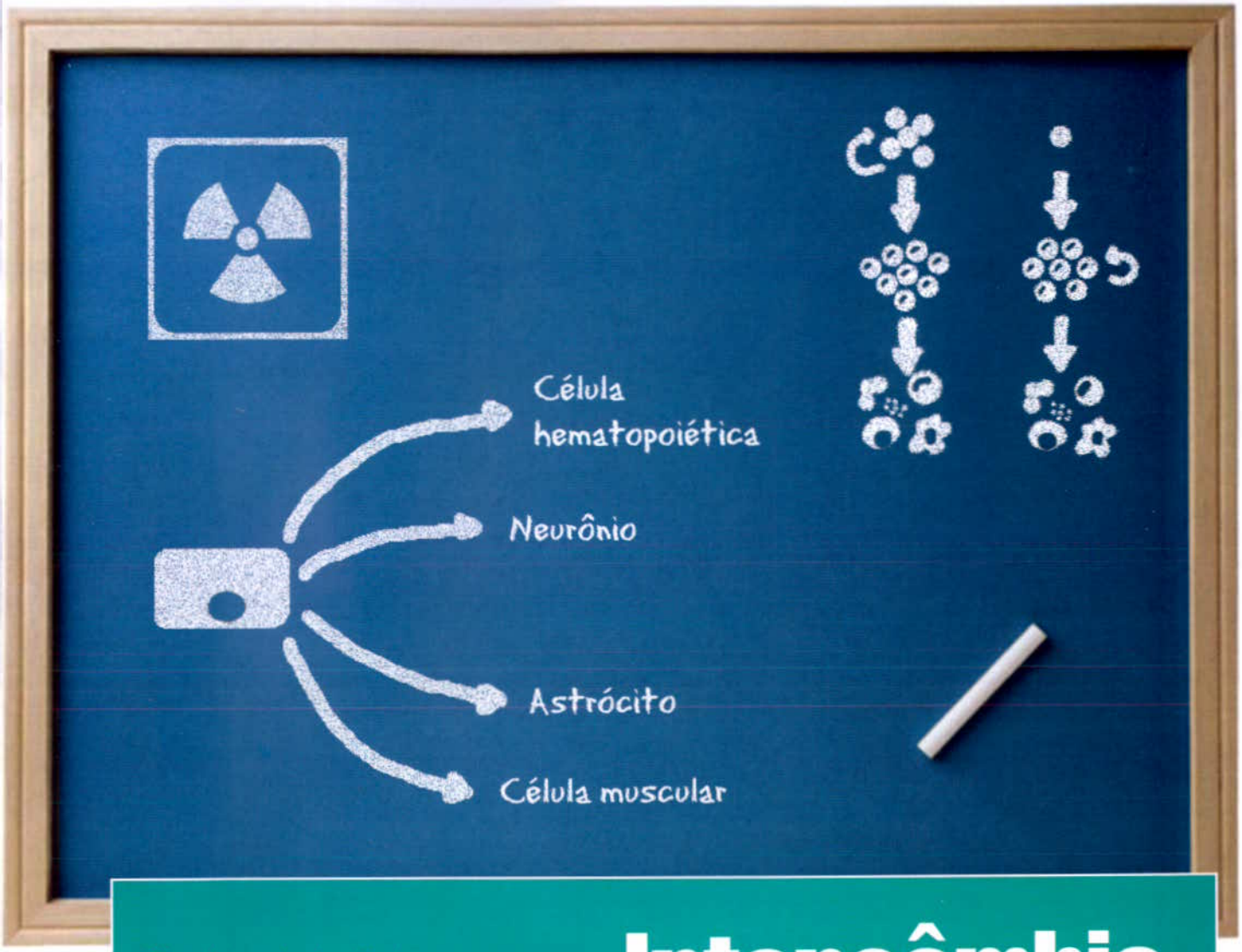
The Alternative Energy and Environmental Center (Cenea), presided by professor José Oswaldo Carioca, entered into a partnership with Israeli scientist Ben-Amotz for technology transference. The main purpose of such protocol is the use of micro seaweed to collect carbon dioxide from thermoelectric plants. According to professor from Rio de Janeiro, teacher of Universidade Federal do Paraná, Cenea will share Israeli know-how to the government of the State of Ceará - which is the first to use such technology in Brazil. Such partnership was executed during the first Green Chemistry Brazilian Wokshop held in November 2007 in Fortaleza (State of Ceará) and intends to repeat a successful experience of a coal thermoelectric plant from Tel Aviv in Brazil .

The technology developed by Ben-Amotz comprises carbon dioxide absorption (the main responsible for global warming) from thermoelectric effluents using a kind of micro seaweed rich in vegetable oil. "The result is that with this micro seaweed there is no more pollution, as carbon dioxide is processed to produce biodiesel. Other important fact is that the micro seaweed used by Ben-Amotz belongs to the same family of those existing in northeast coast", explains professor from Rio.

"This technology will be important for the great thermoelectric that businessman Eike Batista will build in Pecém and mainly for the Ceará's steel plant to be implemented by Vale do Rio Doce in partnership with Korean company Dongkuk, also in the Industrial and Dock Terminal Complex of Pecém. Both projects will operate by mineral coal which, when burning, releases CO2. Such seaweed discovered by professor Amotz feed on CO2". Cenea already entered into partnerships with corporations such as Endesa's and Petrobras', which include direct participation of the Israeli scientist.

The project implemented in Israel in 2003 is a result of cooperation between Israel Electric Corporation and the private company Seambiotic Ltd, which Ben-Amotz founded.

Brazil has a number of characteristics enabling this kind of project, informs Ben-Amotz: unexplored dry soils, sea water and several power or geothermic plants which release CO2 into the atmosphere. "I believe these elements, supported by Israeli know-how may help the emissions control, besides the Country may take advantage of an alternative energy source. There are still other possibilities for cooperation concerning conversion of biosolar energy for the biofuel production and green chemistry".



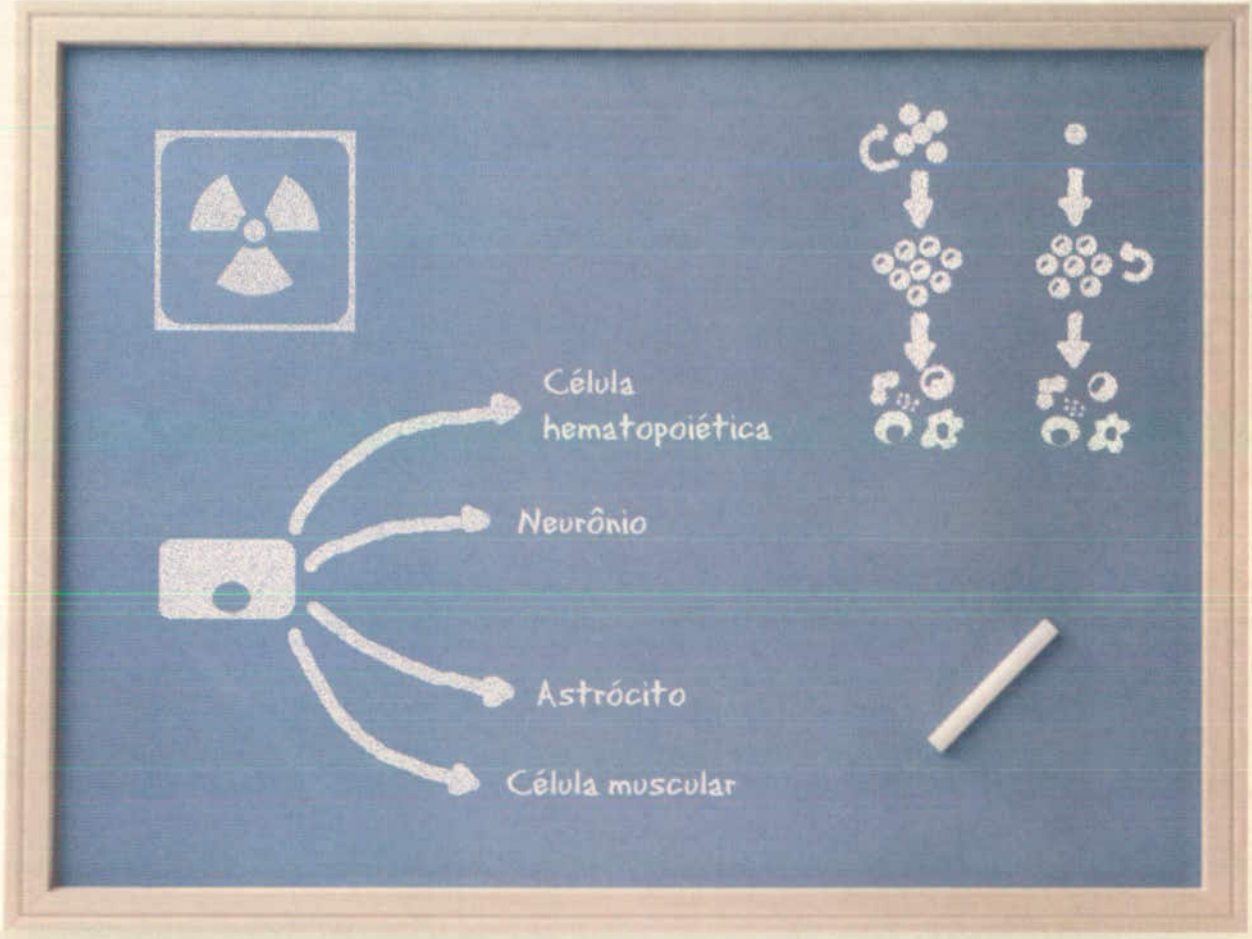
Cientistas do Instituto Weizmann de Ciências visitam o Brasil para troca de experiências

Intercâmbio acadêmico

Professores de diferentes áreas do Instituto Weizmann de Ciências visitaram o Brasil em 2007, cumprindo uma agenda organizada pela Associação dos Amigos Brasileiros da instituição. Localizado em Rehovot, o Weizmann é um dos principais centros de pesquisa de Israel, internacionalmente reconhecido por suas contribuições. Seus modernos laboratórios abrigam mais de 2.500 cientistas, técnicos de laboratório e estudantes.

No primeiro semestre do ano passado, São Paulo recebeu Yossi Nir, professor do Departamento de Física. Durante sua visita, o acadêmico participou de reuniões na Universidade de São Paulo (USP) e proferiu palestras para os alunos do Projeto Monográfico do Colégio Bialik.

Além de apresentar as importantes inovações nas áreas de



Summary

Academic interchange

Professors of different areas of Weizmann Institute of Science visited Brazil in 2007, carrying out an agenda organized by the institution's Brazilian Friends Association. Located at Rehovot, Weizmann is one of the main Israeli research centers, worldwide known by its contributions.

During last year's first semester, São Paulo received Yossi Nir, professor of the Physics Department. During his visit, the academic participated on meetings at Universidade de São Paulo (USP) and held seminars to students of Bialik School's Monograph Project.

During last year's second semester, professors Mordechai Sheves, of the Organic Chemistry Department, vice-president of Weizmann, and Dan Yakir, of the Sciences, Environment and Energetic Researches Department came to Brazil. The scientists participated in meetings at USP and Unifesp, and visited the Biotechnology Center of Manaus. During the presentation held at Mário Fleck's residence, president of the Friends Association in Brazil, Sheves emphasized the importance of information interchange between Brazilian and Israeli scientists; Yakir discussed about the environment and global warming and warned about the danger of the vegetation fires in Amazon. Yet, during the visit to Brazil, professor Sheves visited Universidade de Campinas (Unicamp), holding a seminar at the Chemistry Institute.

células-tronco, nanotecnologia, energia alternativa e nuclear, Nir citou trabalhos de destaque mundial como o de criptologia, baseado em números primários, hoje utilizado por empresas para driblar a invasão de hackers nos sistemas de segurança e informática. O professor também abordou as leis da natureza e a oposição de sinais entre matéria e antimatéria, área na qual concentra seus trabalhos.

No segundo semestre, vieram os professores Mordechai Sheves, do Departamento de Química Orgânica, vice-presidente do Weizmann, e Dan Yakir, do Departamento de Ciências, Meio Ambiente e Pesquisas Energéticas. Os cientistas participaram de encontros na USP e na Unifesp, e visitaram o Centro de Biotecnologia de Manaus.

Durante a apresentação feita na residência de Mário Fleck, presidente da Associação dos Amigos no Brasil, Sheves destacou a importância do intercambio de informações entre cientistas brasileiros e israelenses; Yakir, por sua vez, abordou o meio ambiente, o aquecimento global e alertou sobre o perigo das queimadas na Amazônia.

Ainda durante sua permanência no Brasil, o professor Sheves visitou a Universidade de Campinas (Unicamp), proferindo uma palestra no Instituto de Química sobre o tema de suas pesquisas em Israel: proteínas da retina relacionadas aos mecanismos da visão. Sheves reuniu-se, também, com os dirigentes da Agência de Inovação da Unicamp, a Inova Unicamp. Sobre o processo de transferência de tecnologia da universidade, afirmou: "Vocês privilegiam a ciência básica, explorando todas as possibilidades de aplicação. Com isso, mantêm o seu conhecimento e igualmente a tecnologia de qualidade".

Nova Diretoria Executiva

Jayme Blay assume presidência da Cambici para o biênio 2008-2010

Em Assembléia Geral, na sede da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria (Cambici), foi realizada a votação para a escolha da Diretoria Executiva e do Conselho Deliberativo da entidade para o biênio 2008-2010. A chapa, encabeçada por Jayme Blay, foi eleita por unanimidade, ficando assim composta: vice-presidentes - Claúdio Sonder, Ezra A. Safra, Mário Adler e Mario Fleck; secretário-geral, Israel Grytz; tesoureiros, Abram Berland e Daniel Jungman; e diretores, Beno Suchodolski, Fredy Moreinos, Nelson Grunebaum, Patricia Goldberg Terpins, Patrick Piccioto e Yoav Pasternak.

Blay sucede a Dora Silvia Cunha Bueno, que esteve à frente da instituição de 2004 a 2008. Ao deixar o cargo, a ex-presidente agradeceu o apoio recebido ao longo de suas duas gestões e colocou-se à disposição da nova Diretoria, agora na função de vice-presidente do Conselho Deliberativo. Uma das marcas de sua atuação à frente da Cambici foi a realização de missões a Israel, em conjunto com a Embaixada de Israel no Brasil e o seu Escritório Econômico.

O novo presidente da Cambici tem uma extensa vida comunitária. Ocupou por quase 20 anos os mais altos cargos na diretoria e presidência da Congregação Israelita Paulista (CIP), e foi vice-presidente da Organização Sionista Unificada do Brasil. Nos anos 1950, participou da fundação do Grêmio Israelita Paulista e, no início da década seguinte, assumiu a presidência do Grupo Universitário Hebraico de São Paulo e do Brasil. Ativista do Fundo Comunitário desde os anos 1960, foi um dos vice-presidentes do World Council of Synagogues. Em junho de 2007, encerrou um mandato de quatro anos à frente da presidência da Federação Israelita do Estado de São Paulo, onde atualmente é membro do Conselho Consultivo. Blay assume o cargo, segundo seu discurso de posse, como um novo desafio e inspirado pela trajetória de seus antecessores.

AMPLA ATUAÇÃO EM 2007

Fomentar o comércio bilateral entre Brasil e Israel, estreitar as relações com outras câmaras binacionais por meio de atividades conjuntas e de relações diplomáticas entre ambos os países; promover missões empresariais brasileiras para visitar Israel e receber missões empresariais israelenses de visita ao Brasil; assistir a exportadores brasileiros interessados no mercado israelense e a exportadores israe-lenses interessados no mercado brasileiro. Esses são os principais objetivos que norteiam a atuação da Câmara

Marcos Arbaitman, prefeito Gilberto Kassab e Alfredo Kutait

Henrique Meirelles discorreu sobre "Dividendos da Estabilidade"

desde sua criação, há cerca de cinco décadas.

Como parte da estratégia adotada para atingir suas metas, a Cambici tem-se envolvido cada vez mais na preparação e divulgação de missões oficiais e empresariais a Israel. Assim, em estreita cooperação com a Embaixada do Estado de Israel no Brasil e de seu Escritório Econômico no País, grande parte de 2007 foi dedicada à organização da delegação que participou da Conferência do Primeiro-Ministro e da Watec – Feira Internacional de Tecnologias de Água e Ambientais, realizadas em Tel-Aviv, em novembro último.

Com mais de 60 participantes, a delegação brasileira incluiu autoridades de diversos escalões, dos setores público e privado, além de empresários de diferentes segmentos. A Cambici participou da divulgação, da operacionalização da missão e da organização de seminários durante os eventos em Israel. A presidência e os membros da diretoria da instituição participaram de reuniões com a entidade-irmã, a Câmara Israel-Brasil de Comércio e Indústria – encabeçada por Shmuel Yerushalmi – para a análise de uma agenda futura, que visa a intensificar o intercâmbio entre os dois países, além de criar oportunidades para maior aproximação nos campos comercial, científico e tecnológico.

Ao longo dos três últimos anos, a Cambici acompanhou de perto as negociações para a assinatura do Acordo de Livre Comércio (ALC) entre Israel e o Mercosul, finalmente concretizado em dezembro do ano passado. Para marcar o fato, a Câmara participou de um evento organizado em parceria com a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp), na sede desta entidade.

Ainda em 2007, a Cambici retomou uma de suas mais tradicionais atividades: almoços-palestra com personalidades e especialistas de diferentes setores. A agenda incluiu sucessivos encontros: o ex-governador de São Paulo Geraldo Alckmin, entre outros temas, lembrou sua visita a Israel em 2005, enfatizando a necessidade da ampliação das relações comerciais com o Brasil; o ex-diretor geral da Agência Nacional de Petróleo David Zylbersztajn discorreu sobre o tema "Matriz Energética e Mudanças Climáticas"; o presidente do Banco Central (BC), Henrique Meirelles, falou sobre "Dividendos da Estabilidade"; o prefeito de São Paulo, Gilberto Kassab, enfocou sua visita a Israel em 2007, eventos que contaram com o patrocínio da Amil; O ex-presidente do BC Gustavo Franco fez uma análise sobre a crise da economia norte-americana, seus impactos no contexto internacional e, mais especificamente, no Brasil, em uma realização que teve o patrocínio do Safdie Private Banking.

Boris Ber, presidente da Federação Israelita do Estado de São Paulo, e Geraldo Alckmin ex-governador de São Paulo

Gustavo Franco, ex-presidente do Banco Central

Peter Weiss, presidente de A Hebraica, recebeu o prefeito Gilberto Kassab, Edmundo Safdié, presidente do Conselho, e Dora Silvia Cunha Bueno, então presidente da Cambici

New Board of Managing Director

Summary

In the General Meeting held on Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry (Cambici) took place the voting process to elect the Managing Directors and entity's Board of Directors for 2008-2010. The list candidates headed by Jayme Blay was unanimously elected and has as vice-presidents: Cláudio Sonder, Ezra A. Safra, Mário Adler and Mario Fleck ; general secretary, Israel Grytz ; treasurers, Abram Berland and Daniel Jungman; an executive officers, Beno Suchodolski, Fredy Moreinos, Nelson Grunebaum, Patricia Goldberg Terpins, Patrick Piccioto and Yoav Pasternak.

Blay succeeds Dora Silvia Cunha Bueno, who led the institution from 2004 to 2008. When former president left the office, she expressed gratitude for the support received during her two term of offices and she shall be able to support the new Board of Managing Director as vice-chairwoman of the Board of Directors.

To foster the bilateral trade between Brazil and Israel, to become closer to other bi-national chambers through jointly activities and diplomatic relations between both counties ; to foster Brazilian corporate missions to visit Israel and receive Israelis corporate missions visiting Brazil ; to assist Brazilian exporters interest in Israeli market and vice-versa. These are the primary goals that guide the Chamber practice since the foundation almost five decades ago.

Cambici has been increasily engaged in the preparation and public disclosure of official and corporate missions to Israel. Therefore, in close cooperation with the Embassy of Israel in Brazil and its Economic Office in the Country, a significant part of 2007 was dedicated to the organization of the delegation that took part from the Prime Minister's Conference and the Watec - International Water Technologies and Environmental Control Exhibition and Conference held in Tel-Aviv last November.

Brazilian delegation comprised more than 60 participantes and included authorities from several levels of public and private sector, besides businessmen from different industries . Cambici participated in public disclosure , mission's operational framework and also seminar organization during events in Israel.

During the last three years, Cambici followed closely the negotiations for the Free Trade Agreement (FTA) execution, between Israel and Mercosur finally done in December of last year. To celebrate the milestone, Chamber participated in the event organized in partinership with the Industry Federation of the State of São Paulo (Fiesp), at Fiesp"s headoffice. Still in 2007, the Cambici resumed one of its more traditional practices: lunch-seminars with key persons and specialist from different segments.

Yerushalmi apresenta possibilidades de negócios

Eventos e missões na agenda

Iniciativas e projetos visam agilizar contatos entre empresários

Assim foi 2007 para a Câmara de Comércio e Indústria Israel-Brasil, sediada em Tel Aviv. Marcado por intensas atividades relacionadas às inúmeras visitas de personalidades brasileiras, acompanhadas por importantes delegações, o ano que passou contou com a atuação constante dos membros da diretoria da Instituição. Segundo seus ex e atual presidentes Túlio Epel e Shmuel Yerushalmi, a ação da instituição pode ser resumida da seguinte forma: vívida e visível pela eficiência e presteza.

A visita a Israel do ministro das Relações Exteriores do Brasil Celso Amorim, em 2005, deu início a um novo ciclo nas relações entre os dois países. Desde então, o número de delegações oficiais e empresariais a Israel tem crescido, incluindo a participação em feiras e eventos internacionais realizados no país. Como resultado deste contexto, a Câmara israelense tem se empenhado, através da estreita cooperação com a Embaixada do Brasil em Israel e com os diversos ministérios israelenses, em criar as condições para que cada uma das missões atinja os objetivos pré-determinados e os visitantes conheçam as oportunidades que Israel tem a oferecer.

"Não temos a menor dúvida de que o incremento do intercâmbio entre o Brasil e Israel em diversos campos passa pela cooperação entre todas as partes envolvidas nesse processo, nos dois países. Em Israel, a nossa Câmara tem procurado, cada vez mais, atuar em sintonia com a Embaixada do Brasil em Tel Aviv e com os ministérios. Como parte desta estratégia, participamos de uma reunião com o embaixador Pedro Motta Pinto Coelho para analisar

projetos a serem desenvolvidos durante sua gestão. Na mesma ocasião, o embaixador ressaltou o seu interesse em manter contato e cooperação contínuos com a nossa instituição", explica Yerushalmi.

Ele ressaltou, ainda, que a Câmara israelense possui outra parceira fundamental nesta aproximação entre os dois países, a Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria de São Paulo (Cambici), cuja ex-presidente e membros da diretoria estiveram em Israel como parte da delegação para a Conferência do Primeiro-Ministro. Dentro desta mesma perspectiva, os diretores da instituição israelense, Sandra Rejwan e Henrique Kuchnir, participaram de eventos promovidos pela Cambici ao longo de 2007.

A instituição atuou diretamente na recepção e no acompanhamento dos participantes brasileiros na Conferência do Primeiro-Ministro, dedicada à cooperação internacional, e na Watec - Conferência e Exposição de Tecnologias de Água e Meio Ambiente. No marco deste último evento, a Câmara participou também, com a Embaixada do Brasil, o Ministério de Indústria, Comércio e Trabalho de Israel e o Instituto de Exportações e Cooperação Internacional, na organização do seminário "Brasil-Israel, Cooperação na Agricultura e Preservação do Meio Ambiente".

Durante a visita do ministro de Integração Nacional Geddel Quadros Vieira Lima e do prefeito de São Paulo Gilberto Kassab, a instituição promoveu o seminário "Doing Business with Brazil", em parceria com a Câmara de Comércio Israel-América Latina. O evento foi patrocinado pelo Bank Leumi e contou com a presença de mais de 170 participantes. "Sem a menor dúvida, este foi o seminário mais importante realizado nos últimos anos com representantes dos dois países", disse Epel. Ainda na área de missões, a entidade participou da preparação, recepção e do acompanhamento da delegação do governador de Minas Gerais Aécio Neves.

Prefeito Kassab, ministro Geddel Vieira Lima e embaixador Pedro Motta Pinto Coelho em Israel

Para agilizar a comunicação com o empresariado brasileiro e israelense, a Câmara relançou, em 2007, o seu boletim bimestral *Panorama*. Editado em inglês, é enviado por e-mail a cerca de dois mil assinantes. "Esta publicação é uma ferramenta que permite aos interessados a divulgação de projetos e tecnologias, além de incentivar a formação de parcerias e joint ventures. Pode ser vista como uma vitrine", explica Yerushalmi.

Também no ano passado foram criados grupos setoriais de trabalho, que visam a estimular os negócios, entre os quais, o Fórum Tecnológico, centrado nas áreas de biotecnologia, telecomunicações e meio ambiente; e o *desk* Homeland Security (Segurança Nacional), que já tem atuado para receber as delegações brasileiras que visitarão a Security 2008, em junho deste ano em Israel, além de ter iniciado os preparativos para uma missão ao Brasil em 2009. O último *desk* é o de Equipamentos e Softwares na área médica.

"Como se pode ver, temos muitos planos para 2008 e estes incluem ações em sintonia com a nossa Câmara irmã no Brasil", finaliza Yerushalmi. Ele assumiu a presidência da Câmara Israel-Brasil no final de 2007. Ao seu lado, estão: Henrique Kuchnir, vice-presidente; Yair Svartz, secretário; Herman Richter, tesoureiro; Sandra Rejwan, diretora de Publicações e Eventos; e Túlio Epel, diretor de Cooperação Tecnológica. A Comissão de Auditoria é formada por Bentzion Rembiszewsky, Baruch Harpaz e Amos Harif.

Scheduled events and missions

Summary

This was the year of 2007 for the Israel-Brazil Chamber of Commerce & Industry located in Tel Aviv. Registered by intense activities related to the several visits of Brazilian authorities, followed by important delegations,, last year had the constant performance of the Institution's directors. According to its current and former presidents, Shmuel Yerushalmi and Túlio Epel, the institution's performance may be summarized as follows: intense and visible for its efficiency and promptness.

The visit of Brazil's Minister of Foreign Affairs, Celso Amorim to Israel in 2005, started a new cycle in the relationship between both countries. Since then, the number of official and corporate delegations to Israel is increasing, including its participation in international fairs and events carried out in the country. As a result, the Israeli Chamber has made an effort to create the conditions so that each one of the missions could achieve the predetermined goals and for the visitors to know the opportunities provided by Israel, by cooperating with the Brazilian Embassy in Israel and with the diverse Israeli Ministries.

"We have no doubt that the interchange development between Israel and Brazil in several areas comprises the cooperation between all the parties involved in this process, in both countries. In Israel, our Chamber has aimed to perform together with the Brazilian Embassy in Tel Aviv and with the Ministries. As part of this strategy, we have participated in a meeting with ambassador Pedro Motta Pinto Coelho to study projects yet to be developed during its administration," says Yerushalmi. He reinforced, still, that the Israeli Chamber has another essential partnership in this approach between the two countries, the Brazil-Israel Chamber of Commerce & Industry.

The institution acted directly in welcoming and following the Brazilian participants in the Prime-Minister Conference, dedicated to the international cooperation, and WATEC (Water Technologies and Environmental Control). In the last event, the Chamber took part along with the Brazilian Embassy in Tel Aviv, the Israel Ministry of Commerce & Industry and the Exports and International Cooperation Institute in the organization of the lecture "Brazil-Israel, Cooperation in Agriculture and Environment Maintenance."

During the visit of Geddel Quadros Vieira Lima – Minister of National Integration of Brazil – and Gilberto Kassab – Mayor of the city of São Paulo, the institution performed the workshop "Doing Business with Brazil", together with the Israel-Latin America Chamber of Commerce. The event was sponsored by Bank Leumi and had over 170 participants. In order to expedite the communication with the Brazilian and Israeli businessmen, the Chamber republished in 2007 its bimestrial official report Panorama. Also last year they created work departments which aimed to stimulate the business between both countries, among which are the Technological Forum and the Homeland Security. The last desk is about Devices and Softwares in medicine. In order to support the Israeli companies in Brazil, the Chamber formed a partnership with Prima Consulting, through Professor Ph.D. Luiz Prigenzi.

SUCHODOLSKI
Advogados Associados

• Investimento Estrangeiro
• Mediações e Arbitragens
• Família e Sucessão
• Fusões e Aquisições

• Societário e Tributário
• Contencioso
• Planejamento Patrimonial e Sucessório

Rua Augusta, 1819 | 24° andar | 01413-000 | São Paulo SP | Tel. [55 11] 3372-1300 | Fax [55 11] 3372-1301
www.suchodoslki.com

Ituran chega a Pernambuco para conquistar mercado

A Israelense Ituran, instalada em São Paulo há oito anos, chega a Pernambuco para competir no emergente mercado de rastreamento de veículos. A prioridade é atender as empresas de logística e, paralelamente, as seguradoras e o varejo. A aposta não é aleatória. A empresa fez pesquisas e avaliações durante um ano e acredita no aumento da demanda em Pernambuco, com a implantação da Refinaria Abreu e Lima e do Pólo Petroquímico, no Complexo Industrial e Portuário de Suape, além do incremento do Pólo Vitivinícola e de fruticultura. "Estudos nos deram a certeza de que o Estado está crescendo muito e queremos participar desse futuro", declarou o presidente da Ituran no Brasil, Yarom Littan.

A Ituran promete diferenciais de preço e de serviços, que começam pelas tecnologias usadas: um modelo híbrido de sistemas GPS (Global Positioning System) e GPRS (General Packet Radio Service), desenvolvido nos anos 1980 em Israel, oferecido em pequenos aparelhos, para instalação nos veículos, com monitoramento por rádio e por satélite. "O sistema pode ser acompanhado pelo cliente até mesmo de casa, pela internet, e a mensalidade do rastreamento é quase metade do preço cobrado por nossos concorrentes, e o custo pode cair dependendo do número de veículos contratados", afirma o diretor comercial da Ituran no Brasil, Alon Lederman.

A Ituran é uma multinacional israelense, que atua no Brasil e em outros países como Estados Unidos, Argentina, China e Coréia do Sul no segmento de monitoramento e recuperação de veículos. A companhia chegou ao País em 2000 e, desde então, cresceu continuamente, superando a barreira dos 150 mil clientes. Em seis anos de operação comercial, a empresa recuperou mais de onze mil veículos para seus clientes, o que equivale a um patrimônio de aproximadamente R$ 515 milhões. A Ituran do Brasil responde por 25% do faturamento mundial do grupo, o que, em 2007, correspondeu a R$ 130 milhões. A expectativa para 2008 é que este percentual ultrapasse 35% e a tendência é que, em 2009, estes números cresçam ainda mais e que a empresa torne-se a maior no setor de monitoramento veicular do País, com o maior faturamento do grupo, superando a Ituran Israel, que, atualmente, está na liderança.

Alvarion testa WiMax móvel na PUC de Campinas

A Alvarion, empresa israelense líder mundial em banda larga sem fio, realizou, em 2007, um teste com a tecnologia WiMAX móvel na Pontifícia Universidade Católica (PUC) de Campinas (SP), utilizando a freqüência de 2,5 GHz, cedida pela Sunrise, operadora local de TV por assinatura. Assim, o Laboratório de Pesquisa do Centro de Ciências Exatas, Ambientais e de Tecnologias (Ceatec) da PUC é a única instituição brasileira a ter uma antena que possibilita a transmissão conjunta de imagem, voz e dados para testes em alta velocidade por meio de aparelhos sem fio e em funcionamento, pois trabalha em regime acadêmico com a regulamentação da Anatel.

O objetivo inicial da Universidade foi viabilizar a inclusão social por meio da rede sem fio. Segundo Ricardo Pence, diretor geral da Alvarion no Brasil, "sem dúvida alguma, esse trabalho com a PUC-Campinas constitui-se no pontapé inicial para a implementação das redes sem fio no País". Ele ressaltou, ainda, que "as redes wireless são o futuro da comunicação no Brasil, onde não há uma grande densidade de sistemas desenvolvidos com cabos como nos países europeus ou mesmo nos Estados Unidos".

O equipamento instalado pela Alvarion na PUC permite acesso à Internet em banda larga para cerca de 500 usuários por setor. Nas dependências da Universidade foram instaladas duas estações rádio-base, com dois setores. A Alvarion forneceu, ainda, cinco CPEs (Costumer Product Equipment) outdoors e realizou testes em 400 pontos definidos pela PUC. O sistema foi instalado sob a coordenação do professor da Faculdade de Engenharia Elétrica Omar Carvalho Branquinho, especialista em redes de dados sem fio. Esse trabalho gerou, inclusive, projetos de mestrado e doutorado dos alunos da PUC, utilizando os equipamentos da Alvarion, além do desenvolvimento de projetos de inclusão social.

Seal Telecom distribui nova Plataforma da Radvision

A Seal Telecom está distribuindo a nova versão da Plataforma Scopia, solução da fabricante israelense de equipamentos para teleconferência Radvision. A nova versão V5.5 inclui todas as aplicações que disponibilizam conferência em vídeo multiponto 3G, definição padrão (SD) e alta definição (HD); independentemente de qual seja a resolução, essa nova versão pode suportar todas as conexões em uma mesma ligação feita a partir de um desktop.

"As novas funcionalidades oferecidas pelo Scopia ajudam a melhorar a produtividade da empresa, acumulando funções de chat, moderação em conferências e até salas de espera nas horas de tráfego mais intenso", comenta Alexandre Novakoski, gerente de canais da Seal Telecom. "A Suíte iVIEW, por exemplo, serve como um verdadeiro gerenciador de redes, distribuindo as ligações e organizando as planilhas, com o recurso exclusivo de redundância de alta disponibilidade, capaz de localizar o ponto crítico da empresa em termos de conferência em HD, graças à integração dos sistemas", completa o executivo. O pacote da nova versão foi oficialmente lançado pela Radvision nos Estados Unidos em outubro de 2007, passando a ser oferecido no Brasil a partir de dezembro pela Seal Telecom, representante da israelense no País.

Clínica Charles Yamaguchi oferece treinamento em tecnologia israelense

A clínica Charles Yamaguchi, dando continuidade ao ciclo de eventos voltados aos profissionais da área de estética médica, realiza uma série de palestras teóricas e demonstrações práticas das tecnologias mais atuais do mercado, onde alguns procedimentos ganham destaque como os aplicativos do aparelho israelense Bella Contour.

Simples, porém muito inteligente é o princípio de funcionamento do Bella Contour: Um aparelho de ultra-som faz a leitura direcionada na camada de gordura de acordo com a profundidade, espessura e consistência, identificando os locais de acúmulo de gordura e os nódulos de celulite. Essa leitura é realizada quatro vezes por segundo e as informações são transferidas para outro aparelho, que emite ondas vibratórias extremamente rápidas de até 600 mil pulsos por segundo. Apesar da velocidade, a intensidade é muito baixa e não oferece riscos ao paciente.

"O aparelho Bella Contour foi desenvolvido amparado num aparato tecnológico altamente sofisticado. O projeto inicial durou mais de cinco anos e envolveu especialistas de diversas áreas, para chegar no resultado final que se traduz em excelência no tratamento contra a gordura localizada e a celulite", conta o cirurgião plástico Charles Yamaguchi.

HP e Microsoft: apoio à tecnologia em Israel

A HP decidiu fomentar a cooperação com empresas israelenses de alta tecnologia. A empresa criou um centro de desenvolvimento naquele país, denominado Distrito Tecnológico Internacional, com objetivo de apoiar até 300 start-ups israelenses em um prazo de dois anos. Muitas delas poderão, então, ser compradas pela HP, que, nos últimos anos, adquiriu diversas empresas high-tech em Israel. O negócio mais recente, em 2006, foi a compra da Mercury Interactive, por US$ 4,5 bilhões. Em maio último, Steve Ballmer, CEO da Microsoft, visitou Israel para inaugurar o novo Centro de Pesquisa e Desenvolvimento da empresa na sede da companhia, na cidade de Herzliya Pituah, região que concentra as companhias de alta tecnologia do país.

Israelense na Lista das cem Personalidades da "Times"

O israelense e norte-americano Isaac Berzin foi incluído na lista de 2008 das cem personalidades mais importantes do mundo, publicada pela revista Times, editada nos Estados Unidos. Seu nome apareceu na categoria "Cientistas" por suas pesquisas sobre o potencial das algas como matéria-prima para absorção de CO2 e para produção de biocombustíveis. Em 2001, Berzin, que é engenheiro químico, fundou a GreenFuel Technologies, em Cambridge (Massachusets), onde começou a produção em larga escala de algas. Já em 2007, inaugurou outra unidade em uma região próxima a Fênix (Arizona). Berzin é, atualmente, um entre milhares de profissionais que atuam para conquistar o mercado mundial de energia, avaliado em US$ 6 trilhões. Ele nasceu em Israel, onde estudou e começou sua vida profissional.

"Nariz artificial" permitirá encontrar tumores malignos

Uma equipe de 17 pesquisadores do Instituto de Tecnologia (Technion), em Haifa, desenvolveu um novo dispositivo para detecção de câncer. O equipamento, uma espécie de nariz artificial parecido com um telefone celular, poderá ser usado em dois anos. O projeto, testado com sucesso em pessoas durante sua fase experimental de laboratório, está sendo patenteado e conta com o auxílio de US$ 2,4 milhões do Fundo de Pesquisas da União Européia (UE). Segundo os pesquisadores, o dispositivo permitira identificar, em 30 segundos, tumores relacionados ao câncer e sua localização no organismo. Este processo seria feito por meio da respiração e do cheiro, através de um sensor do tamanho da cabeça de um alfinete.

Para a efetivação do diagnóstico, o paciente deve respirar em uma espécie de canudo ligado ao dispositivo que contém um sensor e uma tela e, 30 segundos depois, saberá o resultado do exame. Os estudiosos acreditam que a nova tecnologia poderá evitar, no futuro, exames como as biópsias e radiografias. Já foi iniciada em Israel a primeira pesquisa, em colaboração com o Departamento de Oncologia do Centro Médico Rambam de Haifa, na qual o sensor será testado em centenas de pacientes.

Summary

LAST NEWS

Ituran arrives at Pernambuco to conquer the market

The Israeli Ituran, installed in São Paulo eight years ago, arrives in Pernambuco to compete in the emerging market of tracking vehicles. The priority is to attend the logistic companies and at the same time, the insurance companies and the retail. The bet is not aleatory. The company made researches and assessments during one year and it believes in an increase of demand in Pernambuco, with the construction of Refinaria Abreu e Lima and of the implementation of the Petrochemical Pole at the Industrial Complex and Port of Suape, as well as the Winegrowing and Fruit-growing Pole. Ituran is an Israeli multinational that operates in Brazil and in other countries as United States, Argentine, China and South Korea in the monitoring and recovering vehicles segment. The company arrived in Brazil in 2000. The Brazilian branch is responsible for 25% of the group's world sales, which in 2007, corresponded to R$ 130 million.

Alvarion tests mobile WiMax At Puc-Campinas

Alvarion is an Israeli company, world leader in wireless broadband, held in 2007, a test with the mobile WiMAX at the Pontifícia Universidade Católica (PUC) - Campinas (SP), by using a 2,5 GHz frequency assigned by the local subscribed TV operator, Sunrise. Therefore, PUC's Lab Research of Numerical, Environmental, and Technological Sciences Center (Ceatec) , is the only Brazilian institution to have an antenna enabling the integrate joint transmission of image, voice and high-speed test data through wireless equipments. The University primary goal, was the feasibility of social inclusion through wireless network. According to Ricardo Pence, Brazil Alvarion general director, "no doubt, such task with the PUC-Campinas was the kick-off for wireless networks deployment in Brazil".

Seal Telecom distributes new Radvision Platform

Seal Telecom is distributing the new version of Scopia Platform, a Israeli manufacturer of Radvision teleconference equipment solution. The new version V5.5 includes all applications that allow 3G multipoint video conference, standard definition (SD) and high definition (HD); regardless the resolution, the new version can support all the connections in the very same call made from a desktop.

Clínica Charles Yamaguchi offers training in Israeli technology

Clínica Charles Yamaguchi , incontinuity to the events for the aesthetical medicine professionals, holds a number of theoretical seminars and practice showcases of the most updated technologies currently in the marketplace, where some proceedings have spotlight as the applications of the Israeli device, Bella Contour.

HP and Microsoft: Technology support in Israel

HP decided to foster cooperation with Hi-tech Israeli companies. The company created the development center in that country, named International Technological District, to support up to 300 Israeli start-ups within two years. So, many of them could be acquired by HP, which, acquired several hi-tech companies in Israel in the last years. In previous May, Steve Ballmer, Microsoft CEO, visited Israel to launch a new Research and Development Center of the company's head office, in Herzliya Pituah city.

Israeli as one of the one hundred Personalities List Of Times Magazine:

The Israeli and North-American Isaac Berzin was included in the 2008's list of the one hundred most important persons of the world, published by Times Magazine edited in the USA. His name appeared in the "Scientists" category for his researches about alga's potential as raw material to the CO2 absortion and for the biofuels production. In 2001, Benzin, who is a chemical engineer, established the GreenFuel Technologies in Cambridge (Massachusets).

"Artificial nose" will allow finding malignant tumors

A team of 17 researches of the Technology Institute (Technion), in Haifa, developed a new device to detect cancer. The equipment, a kind of artificial nose similar to a mobile phone can be used within two years. The project, successfully tested in humans during its experimental stage, is being patented and counts with US$ 2,4 millions from the European Union Fund Programs (EU). According to the researchers the device will allow identifying in 30 seconds tumors relating to cancer and its location in the body. Such process would be made by means of breath and smell, through a sensor with the size of a pin head.

FEIRAS EM ISRAEL/ FAIRS IN ISRAEL

Security Israel 2008
22nd International Homeland Security and Civil Defence Exhibition
24 a 26 de junho de 2008
Tel-Aviv

Telecom
7th International Exhibition & Conference for Telecommunications & Information Technologies
4 a 6 de novembro de 2008
Tel Aviv

The Prime Minister's Conference for Export & International Cooperation
12 de novembro de 2008
Tel-Aviv

Computax
International Exhibition on Computer Systems, Hardware & Software
11 a 13 de novembro de 2008
Tel Aviv

Hotex
International Exhibition for Hotel Management, Restaurants, Bars
24 a 26 de novembro de 2008
Tel Aviv

Israfood
Food & Beverage International Trade Fair
24 a 26 de novembro de 2008
Tel Aviv

Foodpack
Food & Beverage Packing
24 a 26 de novembro de 2008
Tel Aviv

Agro-Mashov
Israel's International Agriculture Fair
14 a 15 de Janeiro de 2009
Tel Aviv

Israchem
International Exhibition on Industrial Processing, Chemical Engineering, Metal Finishing, Measurement Control and Instrumentation
17 a 19 de fevereiro de 2009

Agritech
International Agricultural Exhibition
5 a 7 de maio de 2009
Tel Aviv

FEIRAS NO BRASIL/FAIRS IN BRAZIL

Fispal Tecnologia
24a Feira Internacional de Embalagens e Processos para as Indústrias de Alimentos e Bebidas
3 a 6 de junho de 2008
Anhembi - São Paulo – SP

Hospitalar 2008
15a Feira Internacional de Produtos, Equipamentos, Serviços e Tecnologia para Hospitais, Laboratórios, Clínicas e Consultórios
10 a 13 de junho de 2008
Expo Center Norte - São Paulo - SP

FENIT
60a Feira Internacional da Indústria Têxtil (primavera-verão)
17 a 20 de junho de 2008
Anhembi - São Paulo - SP

Feicorte
14a Feira Internacional da Cadeia Produtiva da Carne e 14a Exposição Nacional das Raças Bovinas de Corte
17 a 21 de junho de 2008
Centro de Exposições Imigrantes - São Paulo - SP

INTERSECURITY
Feira Internacional de Segurança Urbana
18 a 20 de junho de 2008
Transamerica Expo Center - São Paulo - SP

ISC BRASIL
Feira e Conferência Internacional de Segurança Eletrônica
18 a 20 de junho de 2008
Transamerica Expo Center - São Paulo - SP

Fispal Food Service
24a Feira Internacional de Produtos e Serviços para Alimentação Fora do Lar
23 a 26 de junho de 2008
Expo Center Norte - São Paulo - SP

FRANCAL 2008
40a Feira Internacional de Calçados, Acessórios de Moda, Máquinas e Componentes
01 a 04 de julho de 2008
Anhembi - São Paulo - SP

Eletron
Feira Brasileira da Indústria Elétrica, Eletrônica e Automação Industrial
06 a 09 de agosto de 2008
RioCentro Centro de Convenções - Rio de Janeiro - RJ

FEBRATEX
Feira Brasileira para a Indústria Têxtil
12 a 15 de agosto de 2008
Centro de Eventos Vila Germânica - Blumenau - SC

37a House & Gift Fair South America
16 a 19 de agosto de 2008
Expo Center Norte - São Paulo - SP

INTERPLAST 2008
Feira e Congresso Nacional de Integração da Tecnologia do Plástico
25 a 29 de Agosto, 2008
Megacentro Expoville - Joinville - SC

FISP
Feira Internacional de Segurança e Proteção
27 A 29 De Agosto de 2008
Centro de Exposições Imigrantes - São Paulo - SP

SET 2008 - Broadcast & Cable
Feira Internacional de Tecnologia em Equipamentos e Serviços para Engenharia de Televisão, Radiodifusão e Telecomunicações
27 a 29 de agosto de 2008
Centro de Exposições Imigrantes - São Paulo - SP

FESTA NACIONAL DO CALÇADO 2008
5 a 7 e 11 a 14 de setembro de 2008
Parque de Exposições Fenac - Novo Hamburgo - RS

AGROCANA 2008
VI Feira de Negócios e Tecnologia da Agricultura da Cana-de-Açúcar
2 a 5 de setembro de 2008
Centro de Eventos Zanini - Sertãozinho - SP

Nova Equipotel 2008
46a. Feira Internacional de Equipamentos, Produtos e Serviços para Hotéis, Flats, Motéis, Restaurantes, Fast-Foods, Lanchonetes, Cozinhas Industriais, Hospitais e Similares.
15 a 18 de setembro de 2008
Anhembi - São Paulo - SP

COSMETIC COSMETICA
18a Feira Internacional da Beleza
26 a 29 de setembro de 2008
Anhembi - São Paulo - SP

INTERSEG 2008
Feira Internacional de Tecnologia, Serviços e Produtos para Segurança Pública
setembro de 2008
São Paulo - SP

SALÃO DO AUTOMÓVEL
25o Salão Internacional do Automóvel
outubro de 2008
Anhembi - São Paulo - SP

Hair, Beauty and SPA Show 2008
novembro de 2008
RioCentro - Rio de Janeiro - RJ

ENDEREÇOS ÚTEIS EM ISRAEL - PREFIXO TELEFÔNICO 972

USEFUL ADDRESSES IN ISRAEL - International Code 972

ASSOCIAÇÃO DE INDÚSTRIAS DE KIBUTZ
Kibutz Industries Association
13 Leonardo da Vinci St.
Tel Aviv
F: (3) 695-5413 - Fax: (3) 695-1464
kia@kia.co.il - www.kia.co.il

ASSOCIAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DE ISRAEL
Manufacturers' Association of Israel
Industry House 29 Há'Mered St.
Tel Aviv
F: (3) 519-8814 Fax: (3) 519-8770
www.industry.org.il

BANCO DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL
Industrial Development Bank
82 Menahem Begin Road
Tel Aviv - Israel
F: (3) 627.2727

CENTRO DE PROMOÇÃO DE INVESTIMENTO
Investment Center
5 Bank of Israel St.
Jerusalém
F: (2) 666-2607
infoipc@moit.gov.il

ESCRITÓRIO DO CIENTISTA-CHEFE
Office of the Chief Scientist
5 Bank of Israel St., POB 3166 - Jerusalem
Fone: 2-6662486
Fax: 2-6662928

EMBAIXADA DO BRASIL
Embassy Brazil
2 Kaplan Street
64734 Tel Aviv
F: (3) 691-9292 Fax: (3) 691-6060
embrisra@netvision.net.il

FEDERAÇÃO DAS CÂMARAS BINACIONAIS DE COMÉRCIO DE ISRAEL
The Federation of Israeli Bi-National Chambers of Commerce
84 Haashmonaim St.
67132 Tel-Aviv
F: 3) 563-1020
Fax: (3)-561-9027
www.chamber.org.il
chamber@chamber.org.il

CÂMARA ISRAEL-BRASIL DE COMÉRCIO E INDÚSTRIA
Israel-Brazil Chamber of Commerce and Industry
F: (8) 947.4913 - Fax: (8) 936.6356
jerusa5@netvision.net.il - bcommerc@012.net.il

INSTITUTO DE EXPORTAÇÃO E COOPERAÇÃO INTERNACIONAL DE ISRAEL
Israel Export and International Cooperation Institute
Industry House 29 Há'Mered St.
68125 -Tel Aviv
F: (3) 514-2893 - Fax: (3) 514-2852
www.export.gov.il

MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA, COMÉRCIO E TRABALHO
Ministry of industry, Commerce and Labor
Administração de Comércio Exterior
Foreign Trade Administration
5 Bank of Israel St - Jerusalém
F: (2) 666-2637
www.moit.gov.il

MINISTÉRIO DE TURISMO
Ministry of Tourism
5 Bank of Israel St.
91009 - Jerusalém
F: (2) 666-4264 - 6664200
Fax: (2) 666-4451

ENDEREÇOS ÚTEIS NO BRASIL - PREFIXO TELEFÔNICO 55

USEFUL ADRESSES IN BRAZIL - International Code 55

SECEX - SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
Secretary of Foreign Trade
Esplanada dos Ministérios, Bl. J, 8o.
70053-900 Brasília - DF
F: (61) 3425.7080 - FAX: 3425.7268
secex@desenvolvimento.gov.br
www.desenvolvimento.gov.br

DECEX - MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR
Department of Foreign Trade
Esplanada dos Ministérios, Bl. J, 8o.
70053-900 Brasília - DF
F: (61) 2109.7563
decex@desenvolvimento.gov.br
www.desenvolvimento.gov.br

MINISTÉRIO DA FAZENDA
Ministry of the Treasury
Esplanada dos Ministérios - Bl. P
70048-900 - Brasília - DF
F: (011) 3412.2000
FAX: (61) 3226.9084
fazenda@fazenda.gov.br
www.fazenda.gov.br

ABRACEX - ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE COMÉRCIO EXTERIOR
Foreign Trade Brazilian Association
Al. Joaquim Eugenio de Lima, 1467 - J. Paulista
01403-003 São Paulo - SP
F: (11) 3051.8118 Fone/Fax: (11) 3051.5108
abracex@abracex.org.br
www.abracex.org.br; www.abracex.com.br

APEX - Agência de Promoção de Exportações e Investimentos
Trade and Investment Promotion Agency
SBN Quadra 1, Bl. B, 10o Ed. CNC
70041-902 - Brasília - DF
F: (61) 3426.0202 - Fax: (61) 3426.0263
apex@apexbrasil.com.br
www.apexbrasil.com.br

BANCO DO BRASIL
Bank of Brazil
Av.Paulista 2163
01301-000 - São Paulo
Fone: (11) 3066.9322
www.bb.com.br

EMBAIXADA DE ISRAEL
Israel Embassy
SES - Av. das Nações Unidas Qd. 809 L. 38
70424-900 Brasília - DF
F: (61) 2105.0500 Fax: (61) 2105.0555
info@brasilia.mfa.gov.il
http://brasilia.mfa.gov.il

ESCRITÓRIO ECONÔMICO DO ESTADO DE ISRAEL
Economic Office of Israel State
Av. Brig. Faria Lima, 1713 - 14o. andar
01452-001 São Paulo - SP
F: (11) 3032.3511 Fax: (11) 3032.9233
E-mail: brazil@israeltrade.gov.il
Site: www.israeltrade.gov.il/brazil

CÂMARA BRASIL-ISRAEL DE COM. E IND. DE SÃO PAULO
Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry, Sao Paulo
Rua Caçapava, 105 - 3o. andar - Sl. 3
01408.010 - São Paulo - SP
Fone e Fax: (11) 3063.4424 - F: 3063.4427
cambici@cambici.org.br

CÂMARA BRASIL-ISRAEL DE COM. IND. TURISMO E CULTURA, CEARÁ
Brazil-Israel Chamber of Commerce, Industry, Tourism and Culture, Ceara
Av. Desembargador Moreira, 1701 Sl. 906
60170-001 - Fortaleza - CE
F: (85) 3244.4846
camarabi@matrix.com.br

FERIADOS

NACIONAL		JUDAICO	
Dia do Trabalho	1°. maio	Lag Ba'omer	23 maio
Corpus Christi	7 junho	Dia de Jerusalém	2 junho
São Pedro	29 junho	Tabernáculos	9/10 junho
Dia da Independência	7 setembro	9 de Av (Tisha Be'Av)	10 agosto
N. S. Aparecida	12 setembro		5769
Finados	2 novembro	Ano Novo (1°. dia)	30 setembro
Proclamação da Republica	15 novembro	Ano Novo (2°. dia)	1 outubro
Dia Nacional da Consciência Negra	20 novembro	Dia do Perdão	9 outubro
Imaculada Conceição	8 dezembro	Festa das Cabanas	14 a 21outubro
Natal	25 dezembro	Festa da Torá	22 outubro
São Silvestre	31 dezembro	Festa das Luzes	22 a 29 dezembro
	2009		
Confraternização Universal	1°. janeiro	Ano Novo das Árvores	
Carnaval (3o. dia)	24 fevereiro	Purim	9 fevereiro
Cinzas (até 12h00)	25 fevereiro	Páscoa	10 março
Paixão de Cristo	10 abril	Dia do Holocausto	9 a 16 abril
Aleluia	11 abril	Dia da Recordação dos Soldados	21 abril
Páscoa	12 abril	Dia da Independência	28 abril
Dia de Tiradentes	21 abril		29 abril
		Os feriados judaicos têm início ao anoitecer do dia anterior	

HOLIDAYS

NATIONAL		JEWISH	
Labour Day	May, 1st	Lag Ba'omer	May, 23
Corpus Christi	June, 7	Yom Yerushalaim	June, 2
S. Peter	June, 29	Shavuot	June, 9/10
Independence Day	September, 7	Tisha Be'Av	August, 10
Holy Mary	September, 12		5769
All Souls day	November, 2	Rosh Hashana (1st day)	September, 30
Republic day	November, 15	Rosh Hashana (2nd day)	October, 1
Zumbi's Day	November, 20	Yom Kippur	October, 9
Christmas Eve	December, 8	Sukkot	October, 14 to 21
Christmas	December, 25	Simhat Torah	October, 22
San Silvester	December, 31	Hanukkah	December, 22 to 29
	2009		
World Peace Day	January, 1st	Tu B'Shevat	February, 9
Carnival (3o. day)	February, 24	Purim	March, 10
Ash Wednesday (till 12h)	Februay, 25	Passover	April, 9 to 16
Good Friday	April, 10	Yom Hashoá	April, 21
Easter Tid	April, 11	Yom Hazicaron	April, 28
Easter	April, 12	Yom Haatzmaut	April, 29
Tiradentes Day	April, 21		
		Jewish holidays begin at sundwon of the previous day	

EMPRESAS ISRAELENSES NO BRASIL

ISRAELI COMPANIES IN BRAZIL

Empresas israelenses
Israeli companies
Empresas atuando no Brasil
Companies in Brazil

AEROESPACIAL

Equip. eletrôn., comp. aviônicos
ELBIT SYSTEMS LTD.
AEROELETRÔNICA IND. COMP. AVIÔNICOS S.A.
Av. Sertório, 4400
91040-620 - Porto Alegre - RS
fone (51) 21011203- fax (51) 3361-2773
vvjneves@ael.com.br
www.aeroeletronica.com.br

IAI - DIVISÃO BEDEK- MBT - MLM- TAMAM
Satélites e foguetes para transporte
IAI - DIVISÃO MBT
Foguetes para transporte de satélites
IAI - DIVISÃO MLM
Sensores, sist. imerciais de navegação
IAI - DIVISÃO TAMAM
Manutenção de aeronaves e turbinas
IAI- DIVISÃO BEDEK
SYNCHRONET CONSULTORIA E REPRESENTAÇÕES
Rua Siqueira Campos, 43 - Sl. 1136
22031-070 - Rio de Janeiro - RJ
Fone (21) 2255-0507 Fax (21) 2235-1239
synchro@uninet.com.br

AGRICULTURA/AGROTECNOLOGIA

Acaricidas, fungicidas, herbicidas, inseticidas e outros
GRUPO MAKHTESHIM-AGAN
MILENIA AGROCIÊNCIAS S.A.
Rua Pedro Antonio de Souza, 400
86031-610 - Londrina - PR
Fone (43) 3371-9000 Fax (43) 3371-9166
sig@milenia.com.br
www.milenia.com.br

Irrigação, Água e Tecnologia de Irrigação
BERMAD
BERMAD BRASIL IMP. EXP. LTDA.
Rua Jesuíno Arruda, 797 - Cj. 22
04532-082 - São Paulo - SP
Fone (11) 3073-1199 -- Fax (11) 3073-1217
bermad@bermad.com.br
www.bermad.com.br

Filtros industriais
AMIAD FILTRATION SYSTEMS
ETAENGE ENGENHARIA E COM. LTDA.
Av. das Américas, 16401 - Sl. 317
22790-701 - Rio de Janeiro - RJ
Fone (21) 2437-7495 - Fax (21) 2498-5085
etaenge@terra.com.br
www.etaengefiltros.com.br

Fertilizantes
HAIFA CHEMICALS LTD.
HAIFA QUIMICA DO BRASIL LTDA.
Rua Batatais, 391
01423-010 - São Paulo - SP
Fone (11) 3057-1239 Fax (11) 3057-0542
haifabr@haifabr.com.br
www.haifachem.com

Sementes
HAZERA GENETICS LTD.
HAZERA DO BRASIL COM. DE SEMENTES LTDA.
Av. Íris,75
13825-000 - Holambra - SP
Fone (19) 39024410 - Fax (19) 39024411
rzepter@hazera.com.br
www.hazera.com

Proteções hidráulicas
BERMAD CONTROL VALVES
HIDRO AMBIENTAL IND. COM. EQ. MEIO AMBIENTE LTDA.
Rua Paulo Rebessi, 1014
13614-260 - Leme - SP
Fone (19) 3571-0411 Fax (19) 3554-5758
hidro@hidroambiental.com.br
www.hidroambiental.com.br

Aqüicultura
A.P.T. AQUAC. PRODUC. & TECHN.
IDEADECO TEC. AGR. IND. ALIMENTÍCIA
Rua Dr. Vila Nova, 67 - Cj. 11
01222-020 - São Paulo - SP
Fone/Fax (11) 3337-0341
ideadeco@terra.com.br

Irrigação
BERMAD CONTROL VALVES
NAANDAN IRRIGATION SYSTEMS
TALGIL COMPUTING & CONTROL LTD.
A.R.I. FLOW CONTROL ACCESSORIES
AMIAD FILTRATION SYSTEMS
NAANDAN JAIN BRASIL IND. COM. DE EQUIPAMENTOS PARA IRRIGAÇÃO LTDA.
R. Biazo Vicentim, 260
13614-330 - Leme - SP
Fone (19) 3571-4646 - Fax (19) 3554-1588
naandan@naandan.com.br
www.naandan.com.br Tais

Irrigação localizada
NETAFIM
NETAFIM BRASIL
R. Salvador Scaglioni, 135
14066-446 - Ribeirão Preto - SP
Fone (16) 2111-8000 - Fax (16) 2111-8026
netafim@netafim.com.br
www.netafim.com.br

Irrigação localizada
Gotejamento e micro-aspersão
PLASTRO IRRIGATION SYSTEMS
PLASTRO DO BRASIL S/A
Rua Lineu Anterino Mariano, 255
38402-346 - Uberlândia - MG
Fone (34) 3233-7201 - Fax (34) 3233-7202
plastro@plastro.com.br
www.plastro.com.br

Telas de sombreamento, proteção, decorativas
POLYSACK PLASTIC INDUSTRIES LTD.
POLYSACK INDÚSTRIAS LTDA.
Avenida Ana Maria, 600
13610-430 - Leme - SP
Fone (19) 3554-9800- Fax (19) 35549803
brasil@polysack.com
www.polysack.com

Sementes
ZERAIM GEDERA
AGRISTAR DO BRASIL LTDA.
Rod. Philúvio Cerqueira Rodrigues, 1916
25745-071- Petrópolis - RJ
Fone (24) 2222-9000 - Fax (24) 2222-2270
info@agristar.com.br
www.agristar.com.br

Químicos para proteção de plantações
LUXEMBOURG INDUSTRIES LTD.
LUXEMBOURG BRASIL COM. DE PROD. QUÍMICOS LTDA.
Avenida Iraí, 79 - Cj. 113 A
04082-000 - São Paulo - SP
Fone/ Fax (11) 5096-6633
edson@luxembourg.com.br
www.luxembourg.com.br

Aditivos, corantes, conservantes e aromas p/ ind. alimentícia
Insumos para ind. de couros, cosmética, tintas, alimentos, têxtil, higiene e limpeza

ISRAEL CHEMICALS LTD.
ICL BRASIL LTDA.
Av. Major Sylvio de Magalhães Padilha, 5200
Edificio Dallas Cj 22 - Morumbi
05693-000 - São Paulo - SP
Fone/Fax (11). 2155-4500
rdb@rotemdobrasil.com.br
www.iclfertilizers.com

Fertilizantes granulados para uso na agricultura, fertilizantes solúveis: fosfatos, cloreto de potássio pó branco e formulados solúveis
ISRAEL CHEMICALS LTD.
ROTEM DO BRASIL LTDA.
Av. Major Sylvio M. Padilha, 5200, Cj.22
05693-000 - São Paulo- SP
Fone/Fax (11) 2155-4500
rdb@rotemdobrasil.com.br
www.iclfertilizers.com

ALIMENTOS

ARDOM DATES
CHAM FOODS
GILBOA
BRAZSUL REPRES. COM. S/C LTDA.
Av. Vereador José Diniz, 1008
04604-001 - São Paulo - SP
Fone (11) 5524-4969 - Fax (11) 5686-4832
brazsul@uol.com.br
www.brazsul.com.br

Biscoitos kosher, diets
GATTEGNO BROS.
Azeitonas, pickles, enlatados
IAVNE
Alimentos
YEHUDA MATZOS
CATAMARAN COM. VAR. LTDA.
Rua dos Ciclames, 738
03146-010 - São Paulo - SP
Fone (11) 2341-4888 - Fax (11) 2341-3826
karisimports@uol.com.br

Soja e suas proteínas, isoflavonas
SOLBAR INDUSTRIES LTD.
AYALLA MARKETING E REPRESENTAÇÕES LTDA.
Av. Barão de Valim 142 - Campo Belo
04613-030 - São Paulo - SP
Fone (11) 2108-5666
ayalla@ayalla.com.br

ARTIGOS JUDAICOS

Velas
MENORAH
CATAMARAN COM. VAR. LTDA.
Rua dos Ciclames, 738
03146-010 - São Paulo - SP
Fone (11) 2341-4888 - Fax (11) 2341-3826
karisimports@uol.com.br

AUTOMAÇÃO INDUSTRIAL

Monitores e PCs Industriais
UNITRONICS
DAKOL INSTRUMENTOS E SISTEMAS LTDA.
Rua General Jardim, 703 - Cj. 41
01223-011 - São Paulo - SP
Fone/Fax (11) 3231-4544
info@dakol.com.br -
www.dakol.com.br

Importação e representação de autopeças
KING ENGINE BEARINGS
BLUPER PARTICIPAÇÕES LTDA.
Rua Correa de Melo, 84 Cj. 201
0123-020- São Paulo - SP
Fone (11) 3333-4281

BEBIDAS

Vinhos e Licores
BINYAMINA VINERY
Vinhos
EFRAT VINERY
CATAMARAN COM. VAR. LTDA.
Rua dos Ciclames, 738
03146-010 - São Paulo - SP
Fone (11) 2341-4888 - Fax (11) 2341-3826
karisimports@uol.com.br

BELEZA E COSMÉTICOS

Equipamentos
BELLA CONTOUR ALFATEC
SMIZ EQUIPAMENTOS MÉDICOS LTDA.
Rua Batatais, 391 - Cj. 133 - Jd Paulista
01423-010 -- São Paulo - SPFone (11) 3889-8318

Produtos
BLUE LINE COSMETICS LTD.
BEAUTY MINERAL IMP. E EXP. LTDA.
R. João Antonio de Oliveira , 1229
03111-010 - São Paulo - SP
Fone/ Fax (11) 6674-4100
beautymineral@yahoo.com.br
www.beautymineral.com.br

ELÉTRICO

Equipamentos p/ poupar energia (projetos e manutenção)
ELSPEC LTD.
POWER QUALITY SOLUTIONS AND ELECTRICAL ENERGY SAVINGS
AÇÃO ENGENHARIA E INSTALAÇÕES LTDA.
Av. Dom Pedro I, 656
01552-000 São Paulo - SP
Fone (11) 3883-6050 Fax (11) 3883-6063
jstarosta@acaoenge.com.br
www. acaoenge.com.br

ELETRÔNICA

Equip. audiovisuais e broadcast
KRAMER ELECTRONICS LTD.
KRAMER DO BRASIL COM DE ELETRÔNICOS LTDA.
Av. Lacerda Franco, 1550
01536-001 São Paulo - SP
Fone (11) 3926-9435
fernando@kramerbrazil.com
www.kramerelectronics.com

Nobreaks, fontes, conversores
GAMATRONIC ELECTRONIC INDUSTRIES LTD.
PH ENTERPRISE
R. Maranhão, 270 Cj. 131
01240-000 - São Paulo - SP
Fone/fax (11) 3124-3735
peled@osite.com.br

Segurança para internet
CHECK POINT SOFTWARE TECHNOLOGIES
CHECK POINT SOFTWARE TECHNOLOGIES (BRAZIL) LTDA.
Rua Samuel Morse, 120 - Cj. 23
04576-060 - São Paulo - SP
Fone/Fax (11) 5501-2040
info-br@br.checkpoint.com
www.checkpoint.com

Automação industrial, gerenciamento de informações industriais
MOTOROLA
SOFTBRASIL AUTOMAÇÃO LTDA.
Av. Dr. Cardoso de Melo, 1855 - Cj. 32
04548-903 - São Paulo - SP
Fone (11) 3488-8787 - Fax (11) 3488-8780
softbrasil@softbrasil.com.br
www.softbrasil.com.br

EMBALAGENS

Emb. esterilizadas p/ alimentos frescos
STEPAC L.A. LTD.
STEPAC BRASIL LTDA.
Av. Angélica, 1814 - Cj. 506
01228-200 - São Paulo - SP
Fone (11) 3596.7450 - 3596.7453

stepac@stepac.com.br
www.stepac.com.br

ENGENHARIA

Equip. p/ poupar energia e outros
ELSPEC LTD.
POWER QUALITY SOLUTIONS AND ELECTRICAL ENERGY SAVINGS
AÇÃO ENGENHARIA E INSTALAÇÕES LTDA.
Av. Dom Pedro I, 656
01552-000 - São Paulo SP
Fone (11) 3883-6050 Fax (11) 3883-6083
jstarosta@acaoenge.com.br
www.acaoenge.com.br

Conteúdo para telefonia móvel
BEECONTACT COMMMUNICATIONS LTD.
BEECONTACT SOLUÇÕES AVANÇADAS LTDA.
Av. Angélica, 2632 - Cj. 22/24
01228-200- São Paulo - SP
Fone (11) 3384-7244 Fax (11) 3237-3990
dias-silvana@uol.com.br
www.beecontact.com.br

EQUIPAMENTOS MÉDICOS

Urologia, radioterapia e ortopedia
DIREX MEDICAL SYSTEMS LTD.
DIREX DO BRASIL LTDA.
R. Tutóia, 52
04007-000 - São Paulo - SP
Fone (11) 3889-0026 - Fax (11) 3884-0345
direx@direxdobrasil.com.br
www.direxdobrasil.com.br

Equip. e insumos odontológicos
ROMIDAN DENTAL
ROMIBRAS LTDA.
Rua Santa Clara, 50 - Sl. 1019
22041-012 - Rio de Janeiro - RJ
Fone (21) 2548-9476 - Fax (21) 2549-6613
romibras@globo.com
www.romibras.com

Esterilizadores
TUTTNAUER CO.
SISPACK MEDICAL LTDA.
R. Antônio Fonseca, 280 - Vila Maria
02112-010 - São Paulo - SP
Fone (11) 2631-4355 - Fax (11) 2954-4107
sispack@sispack.com.br
www.sispack.com.br

Mamografia e sistemas p/ biópsia
CINTEC MEDICAL LTD.
Equip.p/ diagnósticos gastro-intestinais
GIVEN IMAGING LTD.
BIO IMAGEM COM. REPRESENT. LTDA.
Rua Dona Germaine Burchard, 352
05002-061 - São Paulo - SP
Fone (11) 3675-3270 - Fax (11) 3675-1497
bioimagem@bioimagem.com.br
www.bioimagem.com.br

Oftalmologia, estética
LUMENIS
HOUSE OF VISION REPRESENTAÇÃO LTDA.
01317-001 - São Paulo - SP
Fone (11) 3549-2855 Fax (11) 3283-5908
houseofvision@hv2002.com.br
www.hv.com.br

Medicamentos
TEVA PHARMACEUTICAL IND. LTD.
TEVA FARMACÊUTICA LTDA.
Rua James Joule, 92 - 15o.
04576-080 - São Paulo - SP
Fone (11) 5105-5750 Fax (11) 5105-5779
nelson.libbos@tevabrasil.com.br
www.tevapharm.com

Testes para diagnósticos
ORGENICS LTD.
ORGENICS DO BRASIL LTDA.
Al. dos Ubiratans, 257
04070-030 - São Paulo - SP
Fone (11) 5589-4622 Fax (11) 5581-3279
orgenics@uol.com.br -
www.orgenics.com

EQUIP. PARA ESCRITÓRIOS

HULIOT PLÁSTICOS INDUSTRIAIS
ARQUIVOS ATIVOS DO BRASIL
R. Quatá, 64
04546-040 - São Paulo - SP
Fone/Fax (11) 3871-2961
arquivosativos@arquivosativos.com.br

EQUITAÇÃO

Calçados para equitação
DAFNA INDUSTRIES
KAUANA COM. IMP. E EXP. LTDA.
R. Ademar de Barros, 153
13270-600 - Valinhos - SP
Fone/Fax (19) 3859-1190
kauana@kauana.com.br

FERRAMENTAS

Ferramentas de corte
ISCAR LTD.
ISCAR DO BRASIL COMERCIAL LTDA.
Rod. Miguel Melhado Campos, Km 79
13280-000 - Vinhedo - SP
Fone (19) 3826-7100 Fax (19) 3826-7171
iscar@iscarbrasil.com.br
www.iscar.com.br

IMPRESSÃO DIGITAL

HP - INDIGO DIVISION
COMPRINT IND. E COM. MAT. GRÁFICOS LTDA.
r. Gilberto Sabino, 135
05425- 020 São Paulo - SP
Fone (11) 3371-3371 Fax (11) 3817-5499
vendas@comprint.com.br
www.comprint.com.br

INFANTIL

Brinquedos
TINY LOVE
BRASBABY IMPORT. E DISTRIB. LTDA.
R. Newton Prado, 533
01127-000 - São Paulo - SP
Fone (11) 3361-3744 Fax (11) 3224-0311
gilberto@brasbaby.com.br
www.brasbaby.com.br

INFORMÁTICA

Robótica
INTELITEK
DIDATECH SOLUÇÕES TEC. EDUCACIONAIS
R. Vergueiro, 1649 - Cj. 3
04101-000 - São Paulo - SP
Fone (11) 5574-7000 Fax (11) 5084-3422
didatech@didatech.com.br
www.didatech.com.br

Segurança da Informação
ALGORITHMIC RESEARCH
TRUE ACCESS
SCN Quadra 5 - bloco A - Sl. 401
70710-900 - Brasília - DF
Fone (61) 3426-3500 Fax (61) 3426-3555
celso@trueaccess.com.br
www.trueaccess.com.br

Software educativo
COMFY
EDUSOFT LTD.
WIZCOM
POSITIVO INFORMÁTICA LTDA.
Av. Sen. Accioly Filho, 1021
81310-000 - Curitiba - PR
Fone (41) 316-7700 Fax (41) 316-7704

ilanak@positivo.com.br
www.positivodireto.com.br

MEIO AMBIENTE

Proteções Hidráulicas
BERMAD CONTROL VALVES
HIDRO-AMBIENTAL IND.COM.
Rua Paulo Rebessi, 1014
13614-260 – Leme – SP
Fone (19) 3571-0411 Fax (19) 3554-5758
hidro@hidroambiental.com.br
www.hidroambiental.com.br

Sistemas de filtração
AMIAD FILTRATION SYSTEMS
HIDRO-AMBIENTAL IND. COM.
Rua Paulo Rebessi, 1014
13614-260- Leme - SP
Fone (19) 3571-0411 Fax (19) 3554-5758
hidro@hidroambiental.com.br
www.hidroambiental.com.br

METAIS SANITÁRIOS

Torneiras elétricas, descargas, chuveiros
STERN ENGINEERING LTD.
WOG COMÉRCIO DE METAIS SANITÁRIOS LTDA.
Rua Agostinho Gomes, 3397
04206-002 – São Paulo – SP
Fone (11) 6914-1501 Fax (11) 6914-4533
wog@wog.com.br
www.wog.com.br

QUÍMICOS

Matéria-prima p/ ind. química, papel e celulose
MILOUBAN MCP LTD.
AC COMÉRCIO EXTERIOR
Rua Cel. Xavier de Toledo, 264 - Cj. 43
01048-904 – São Paulo – SP
Fone (11) 74698055
o.dejtiar@uol.com.br

Matéria-prima p/ aromas e fragrâncias
FRUTAROM LTD.
FRUTAROM DO BRASIL LTDA.
Av. Brig. Faria Lima, 1713 - Cj. 44
01451-910 – São Paulo – SP
Fone (11) 3816-3883 Fax (11) 3816-3887
sandbe@brfrutarom.com
www.frutarom.com

Óxido de Magnésio
DEAD SEA BROMINE COMPANY-
MAGNESIA PRODUCTS SBU
METACHEM INDL. COML. LTDA.
Av. Angélica, 1814 – 13o.
01228-200 – São Paulo – SP
Fone (11) 3823-8770 Fax (11) 3823-8790
metachem@metachem.com.br
www.metachem.com.br

Petroquímica
GADIV PETROCHEMICALS INDUSTRIES LTD.
DACKEL QUÍMICA LTDA.
Av. Angélica, 1814 cj.1408
01228-200– São Paulo – SP
Fone (11) 38257553 Fax (11)3666-4096
dackel@uol.com.br - www.gadiv.com

SEGURANÇA MILITAR

Analisadores de protocolo, sistemas de análise e monitoramento
de redes
RADCOM LTD.
Softwares
SCHEMA INC.
Inspeção e detecção de artefatos metálicos explosivos
VIDISCO LTD.
Equipamentos bloqueadores de sistemas celulares
NETLINE COMMUNICATION TECHNOLOGIES
Equipamentos de Interceptação Legal em ADSL e VDSL
TRACESPAN COMMUNICATION
BERKANA TECNOLOGIA EM SEGURANÇA LTDA.
Rua Machado Bittencourt, 190 - Cj. 602
04044-000 - São Paulo - SP
Fone/Fax (11) 5539-5166
vendas@berkana.com.br
www.berkana.com.br

Coletes, roupas especiais de proteção
ACHIDATEX
Equipamentos de defesa, blindagens
RAFAEL LTD.
SYNCHRONET CONSULTORIA E REPRESENTAÇÕES
R. Siqueira Campos, 43 – sl. 1136
22031-070 – Rio de Janeiro – RJ
Fone (21) 2255-0507 Fax (21) 2235-1239
synchro@uninet.com.br

Sistemas eletrônicos de segurança
RISCO GROUP LTD.
ROKONET BRASIL LTDA.
Av. Angélica, 819 – 8o.
01227-000 – São Paulo – SP
Fone (11) 3661-8767 Fax (11) 3661-7783
cytan@riscogroup.com.br
www.rokonet.com.

PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

Treinamentos em segurança e proteção
S I A ISRAEL - SECURITY AND INTELLIGENCE ADVISING
S I A BRASIL- SECURITY AND INTELLIGENCE ADVISING DO BRASIL LTDA.
Rua Tabapuã, 888 - Sl. 132
04533-003 – São Paulo – SP
Fone (11) 3079-9585 Fax (11) 3079-6167
osaggiv@siacorp.com
www.siacorp.com

Representação de empresas
BANK LEUMI/BANK LEUMI LE-ISRAEL
LEUMI REPRESENTAÇÕES E SERVIÇOS LTDA.
Av. Atlântica, 1130 - 14o - Parte B
22021-000 - Rio de Janeiro - RJ
Fone / Fax (21) 2105-9900
blrsp@uol.com.br
www.leumiusa.com

SEGURANÇA

Segurança da Internet, gerenciamento de senhas
ALADDIN KNOWLEDGE SYSTEMS
WESTCON BRASIL LTDA.
Rua Victor Civita, 66 - Bl. 1 – 2o.
22775-044 – Rio de Janeiro – RJ
Fone (21) 3535-9300 Fax (21) 3535-9311
otavio@westcon.com.br

Travas, alarmes, portas, fechaduras
RAV-BARIACH VEHICLE PROTECTION
MUL-T- LOCK DO BRASIL IND. COM. LTDA.
Praça Paulo Gianotti, 17 – Bom Retiro
91127.050 – São Paulo – SP
Fone (11) 3697-7777 Fax (11) 3686-5864
multlock@multlock.com.br
www.multlock.com.br

TELECOMUNICAÇÃO

Telecomunicações
VERINT SYSTEMS LTD.
AFFAIR SYSTEM TELECOMUNICAÇÕES
Rua Vergueiro, 2045 – 2o.
04101-000 – São Paulo – SP
Fone (11) 5081-9599 Fax (11) 5081-9595
dangelo@affair.com.br - www.affair.com.br

Broadband Wireless Access
ALVARION LTD.
ALVARION TELECOMUNICAÇÕES DO BRASIL LTDA.
Rua Floriano Essenfelder, 178
80060-270 – Curitiba – PR
Fone (41) 3024-6665 Fax (41) 3024-1090
adrianabrandão@alvarion.com
www.alvarion.com

Rádios Digitais
CERAGON NETWORKS LTD.
CERAGON NETWORKS DO BRASIL LTDA.
Rua Dr. Guilherme Bannitz, 126 - 2o.
04532-060 -São Paulo - SP
Fone (11) 3040-3044 Fax (11) 3040-3041
eytan@ceragon.com
www.ceragon.com

Software e sistemas p/ operadoras
COMVERSE
COMVERSE DO BRASIL LTDA.
Rua Joaquim Floriano, 100 - 9o.
04534-000 - São Paulo - SP
Fone (11) 3707-3701 Fax (11) 3707-3666
raphael.balabanian@comverse.com
www.comverse.com

Sistemas de comunicação militar e civil
TADIRAN COMMUNICATIONS LTD.
Sistemas sofisticados de telecom
TADIRAN ELECTRONIC SYSTEMS LTD.
GEHR INTERNATIONAL & CIA. LTDA.
Av. Rio Branco, 123 - Sl. 1508/1511
20040-005 - Rio de Janeiro - RJ
Fone (21) 2221-0644 Fax (21) 2221-4747
gehrbr@gehr.com - www.gehr.com

Telecomunicações
GILTEK
GILTEK BRASIL
R. Libero Badaró, 646 - Sl. 10
01008-000 - São Paulo - SP
Fone/Fax (11) 3106-7992
comercial@giltek.com.br
www.giltek.com.br

Rastreamento e localização de veículos
ITURAN LOCATION AND CONTROL LTD.
ITURAN SISTEMAS DE MONITORAMENTO LTDA.
R. Verbo Divino, 1601 - Chácara S. Antonio
04719-002 - São Paulo - SP
Fone 08000488726 - Fax (11) 5185-9029
grazia.ficher@ituran.com.br
www.ituran.com.br

Repetidores e extensores p/ celulares
DEKOLINK WIRELESS LTD.
MEASTECH INSTRUMENTOS DE TESTE E MEDIÇÃO
R. 23 de maio, 24 - Cj.51
13320-010 - Salto - SP
Fone (11) 4028-5653 Fax (11) 4021-4793
info@meastech.com.br
www.meastech.com.br
Antenas de TV via satélite
ORBIT MARINE
RADIOMAR IND. COM. LTDA.
Rua Conde de Lages, 44 - Sl. 1203
20241-080 - Rio de Janeiro - RJ
Fone (21) 2187-2437 Fax (21) 2187-2434
radiomar@radiomar.com.br
www.radiomar.com.br

Telecomunicações
RIT TECHNOLOGIES LTD.
RIT TECHNOLOGIES
Av. Armando Ítalo Setti, 417 - Bl. 2 - Cj. 112
09760-280 - São Bernardo do Campo - SP
Fone (11) 9953-3577 Fax (11) 4121-3068
eduardotanaka@rittech.com
www.rittech.com

Soluções para televisão digital
SCOPUS VIDEO NETWORKS LTD.
SCOPUS DO BRASIL LTDA.
Av. Alfredo Ignácio Penido, 335 - Cj. 1601
12246-000 - São José dos Campos - SP
Fone/Fax (12) 3923-9208
scopusbrasil@scopusbrasil.com.br
www.scopusbrasil.com.br

Redes de acesso
TELEDATA NETWORK
TDN TELECOMUNICAÇÕES BRASIL S/A
Rua Dr. João Inácio, 1320 - Navegantes
90230-181 - Porto Alegre - RS
Fone (51) 3022-7787 Fax (51) 3019-8099
mano@tdnbrasil.com.br
www.teledata-networks.com

Segurança, tecnol. p/celulares, controle de acesso, medidores
MOBIX WIRELESS SOLUTIONS LTD.
MOBIX S. A.
R. do Rocio, 351 - Cj. 51
0552-905 - São Paulo - SP
Fone/Fax (11) 3511-1600
info@mobixsa.com.br
www.mobixsa.com.br

TÊXTIL

Fios e filamentos para etiquetas
THE ISRAELI PROCESSING CO. LTD.
PROCOL IND. COM. LTDA.
Rua Tupi, 267 - Sl. 42/43
01233-001 - São Paulo - SP
Fone/Fax (11) 3662-3305
procol@procol.com.br

TRANSPORTE DE CARGA

Navegação e carga
ZIM INTEGRATED SHIPPING SERVICE LTD.
ZIM DO BRASIL LTDA.
Rua Cincinato Braga, 340 - 10o.
01333-010 - São Paulo - SP
Fone (11) 2112-2900 Fax (11) 3287-6084
adm@zimbrasil.com.br
www.zimbrasil.com.br

TURISMO

Agências de Viagens
BENTZI BRASIL TRAVEL & TOURS LTD.
SHARONTUR PASSAGENS E TURISMO LTDA.
Rua Correia de Melo, 84 - Cj. 902
01123-020- São Paulo - SP
Fone (11) 3223-8388 Fax (11)3331-5036
sharontur@sharontur.com.br
www.sharontur.com.br

GENESIS TOURS
AD AGÊNCIA DE VIAGENS E TURISMO LTDA.
R. Estela, 164
04011-000 - São Paulo - SP
Fone (11) 5087-3455 Fax (11) 5087-3458
reservas@adturismo.com.br
www.adturismo.com.br

SUPERJET TOURS LTD.
SUPERJET BRASIL VIAGENS E TURISMO LTDA.
R.Conselheiro Brotero, 1086 cj 31
01232-010- São Paulo - SP
Fone (11) 36630400 Fax (11)3824-9652
adm@superjetbrasil.com.br
www.superjetbrasil.com.br

Companhia de aviação
EL AL ISRAEL AIRLINES LTD.
EL AL ISRAEL AIRLINES
Av. Rio Branco, 181 - Sl. 1706
20040-007 - Rio de Janeiro - RJ
Fone (21) 2220-6948 Fax (21) 2220-3230
elal.rio@elal.com.br
www.elal.co.il

Uma empresa de investimentos cheia de características particulares. A principal delas é conhecer bem o cliente.

Safdié Private Banking. Especialistas em Asset Allocation.

Administrando recursos no Brasil, através de estrutura aberta, possibilitamos acesso às melhores opções de investimentos do mercado. O foco em Asset Allocation é o nosso maior diferencial. Trabalhamos sempre na busca das soluções de investimentos mais adequadas para cada perfil de investidor. Tudo isso, aliado à nossa tradição e excelência no atendimento.

Para contato com nossos assessores de investimento,
ligue (11) 3515 5100 ou acesse www.safdie.com.br

SAFDIÉ
Private Banking

Um programa de bonificação empresarial.
Com vantagens em todas as viagens.
Ganhe em dobro, milhas para você e pontos para a sua empresa.
Tudo por esse momento único.
swiss
Swiss International Air Lines
O Partner Plus Benefit é um programa de bonificação criado para pequenas e médias empresas. A sua empresa ganha pontos que podem ser trocados por passagens, upgrading de classes e cash-out. Para mais informações, acesse www.partnerplusbenefit.com.br.
There's no better way to fly.
Lufthansa
A STAR ALLIANCE MEMBER