Anuário

Brasil • Israel

Yearbook

2014

CÂMARA BRASIL-ISRAEL
de Comércio e Indústria

55 anos da Câmara
De "diplomata
a "casamenteira"

55 years of the Chamber
*From "diplomat"
to "matchmaker"*

Missões internacionais
Plataformas para
bons negócios

International missions
Basis for good business

Rumo ao futuro
On the way to the future

Tecnologia sustentável no comércio bilateral

Sustainable technology in bilateral trade

Itaú Private Bank

Qual o seu próximo desafio? O nosso é o mesmo.

É mais fácil arriscar quando se tem solidez.
Mais fácil buscar quando se tem caminhos.
Estamos aqui para buscar as possibilidades que você aponta, e descobrir em qualquer lugar do mundo oportunidades feitas para o seu patrimônio.
Itaú Private Bank. Preparado para ser mais que um banco, um verdadeiro sócio em todas as suas iniciativas.

www.itau.com.br/private-bank

Itaú Private Bank.
Feito com você.

Itaú

DPZ

ANBIMA

A presente Instituição aderiu ao Código ANBIMA de Regulação e Melhores Práticas para a Atividade de Private Banking no Mercado Doméstico.

Expediente / Expedient

Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria
Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry

Conselho Deliberativo / *Deliberative Council*
Presidente / *Chairman* Israel Vainboim

Vice-presidentes / *Vice chairmen* Claudio Luiz Lottenberg, Dora Silvia Cunha Bueno

Conselheiros / *Counselors* Abram Szajman, Antônio Henrique B. C. Bueno, Beno Suchodolski, Boris Ber, Celso Lafer, Daniel Feffer, Jack Loen Terpins, Marcos Arbaitman, Morris Dayan, Paulo Proushan, Renato Ochman, Rogerio Amato, Romeu Chap Chap

Conselho Consultivo / *Consultative Council*
Laerte Setúbal Filho, Maílson da Nóbrega, Mário Bento Salles, Ronald James Goldberg

Diretoria Executiva / *Executive Board*
Gestão / *Term* 2012-2014
Presidente / *President* Jayme Blay

Vice-presidentes / *Vice presidents* Cláudio Thomaz Lobo Sonder, Mariano de Beer, Mário Arthur Adler, Mario Fleck

Secretário-geral / *Secretary-general* Israel Grytz

Tesoureiros / *Treasurers* Abram Berland, Leo Rosenbaum

Diretores / *Directors* Aleksander Mizne, Alon Lederman, David Diesendruck, Ivan Luvisotto, Luiz de Campos Salles, Nelson Millner, Paulo Feldmann, Rafael Eliasquevitch Mantovani, Roberto Davidowicz, Sergio Herz

Diretoria Regional / *Regional Board*
Macelo Mazoni Mendes / Minas Gerais
Sandro Wainstein e Sebastian Watenberg / Rio Grande do Sul
Sergio Niskier, Herry Rosenberg e Ruy Flaks Schneider, Efrahim Kopel Meniuk / Rio de Janeiro

Equipe Executiva / *Executive Staff*
Diretora Executiva / *CEO* Adriana Finzi
Comunicação e Eventos / *Communication & Events* Renata G. Plapler
Relações Internacionais / *International Relations* Bruna Charifker
Administrativo – Financeiro / *Administrative work – Financial* Patrícia Potasio

Anuário Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria
Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry Yearbook

Realização / *Production* Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria / *Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry*
cambici@cambici.org.br

Coordenação Geral e Comercial / *General Coordination and Commercial* Adriana Finzi
Assessoria Executiva / *Executive Assessor*
Renata G. Plapler, Bruna Charifker

Coordenação e Produção Editorial / *Publishing Coordination and Production* Verdelho Associados
Editor / *Editor* Dario Palhares - MTb 15.606
Editora-adjunta / *Deputy Publisher* Fátima Fernandes
Colaboradores / *Employees* Dario Palhares, Fátima Fernandes, Regina Scharf, Silvia Torikachvili, Eduardo Belo, Gabriel Toueg
Revisão / *Review* José Carlos Boanerges

Projeto Gráfico / *Graphic Project*
365 Assessoria de Comunicação
Diretor / *Director* Rogerio Rogick Lopes
Diretora de Criação / *Creative Director* Suzana S Rossi
Foto de capa / *Cover photo* © weerapat1003

Projeto Digital / *Digital project* Agencia LMA
Diretor de Criação / *Creative Director* Felipe Lima
Diretor de Projeto / *Project Director* João Andery

Tradução / *Translation* BK Idiomas (andrea.kogan@bkidiomas.com.br)

Impressão / *Printing* Vox Editora

Publicidade / *Advertising* Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria / *Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry*
anuario2@cambici.org.br / +55 (11) 3063-4424

SUZANO PAPEL E CELULOSE

Impresso em papel Chouchê Print Gloss 230g/m2 (capa) e Couchê Image Fosco 115/m2 (miolo), produzido a partir de florestas renováveis de eucalipto. Cada árvore utilizada foi plantada para esse fim.
Printed on Chouchê Print Gloss 230g/m2 (cover) and Couchê Image Fosco 115/m2 (miolo), produced from renewable eucalyptus farming. Every tree that was used was planted for that.

DOWNLOAD PDF
www.cambici.org.br/comunicacao/publicacoes/anuario

CÂMARA BRASIL-ISRAEL
de Comércio e Indústria

Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria
Av. Brigadeiro Faria Lima, 1.713, cj. 61
CEP 01452-001 – São Paulo – SP – Brasil
Fone / Fax - +55 (11) 3063-4424
+55 (11) 3063-4427
www.cambici.org.br • cambici@cambici.org.br

Sumário / Summary

EDITORIAL *Editorial* 6

INSTITUCIONAL E CONJUNTURA *Institutional and State of Affairs*

Carta do presidente de Israel, Shimon Peres *Letter from the President of Israel, Shimon Peres* 9
Viajar é preciso / *Travelling is needed* 10
Um novo recorde à vista / *A new record looming up* 16
Tecnologias de sucesso / *Successful technologies* 26
"Somos casamenteiros" / *"We are matchmakers"* 28
Brasil-Israel: um casamento para durar *Brazil-Israel: a lasting partnership* 32
Avanço constante / *Constant development* 36
Prêmio à perseverança / *Award for perseverance* 38
O céu é o limite / *The sky is the limit* 44

EMPREENDEDORISMO E NEGÓCIOS *Entrepreneurship and Business*

Fazendo a diferença / *Making a difference* 48
Oportunidades em Israel / *Opportunities in Israel* 52
Alternativas legais para facilitar investimentos no Brasil *Legal means to enhance investments in Brazil* 54
De olho na passarela global *An eye on the global runway* 58
Toque brasileiro em Tel Aviv / *A Brazilian touch in Tel Aviv* 64
O futuro se cria no presente *The future is created in the present* 68

MERCADO DE CAPITAIS *Capital Market*

Lucros para todos / *Profits for all* 72
O charme das 'pequenas notáveis' *The charm of the 'remarkable little ones'* 76
Vitrine eletrônica / *Eletronic showcase* 82

SUSTENTABILIDADE *Sustainability*

Pesticidas, nem pensar! / *Pesticides, no way!* 86
Pioneiros às voltas com desafios *Pioneers faced with challenges* 92

AGRONEGÓCIO *Agribusiness*

No topo do pódio / *On the top of the podium* 100

FRASES *Highlights* 106

PONTO DE VISTA *Point of view*

De avó para neto / *From grandmother to grandson* 110

EDUCAÇÃO, P&D *Education, R&D*

Intercâmbio de conhecimento / *Knowledge exchange* 114
É preciso inovar e saber vender *Innovation and knowing how to sell are needed* 120
O potencial econômico da inovação *The economic potential of innovation* 124

SAÚDE *Health*

Estímulo profundo / *Deep stimulation* 128
A ciência para enfrentar o futuro *Science to face the future* 134
Conversando, a gente se entende *Talking we can make it happen* 138
Uma viagem recheada de boas memórias *A trip full of good memories* 144

SEGURANÇA *Security*

Com a bola cheia / *On a winning streak* 150
'Big Brother' do asfalto / *'Big Brother' of the streets* 158

TURISMO, LAZER E CULTURA *Tourism, Leisure and Culture*

Bem-vindos ao trabalho / *Welcome to work* 162
De braços abertos / *Wide open arms* 168
Embaixador de sabores / *Ambassador of flavors* 174

NOTAS *Notes* 180

ASSOCIADOS *Associates* 186

Editorial

A passagem do 55º aniversário da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria (Cambici), em abril último, deu margem a uma reflexão interna sobre as conquistas e os novos desafios a serem enfrentados para dinamizar ainda mais as relações econômicas entre os dois países. A Cambici vem trabalhando de forma incessante para aproximar empresários brasileiros e israelenses. No ano passado, por exemplo, ciceroneamos quatro grandes delegações em viagens a Israel, entre as quais a comitiva do Rio Grande do Sul, capitaneada pelo governador Tarso Genro, e a chamada Missão Médica, sob o comando do então ministro da Saúde Alexandre Padilha. Ambas, aliás, já estão rendendo bons frutos, como os leitores poderão conferir nesta nova edição do nosso Anuário.

No sentido contrário também há muito movimento. Mais de 200 empresas israelenses já operam no Brasil, número que tende a aumentar. Tal previsão tem respaldo no comercio bilateral, que mudou de patamar com o Acordo de Livre Comércio entre Israel e o Mercosul, em vigor há quatro anos. As trocas cresceram 46,6% entre 2009 e 2010 e acumulam alta de 70% desde então, tendo fechado o ano passado próximas à casa de US$ 1,6 bilhão. É muito? Sim, mas os números poderiam ser bem maiores, pois as economias dos dois países são complementares, sem competição!

Os importadores israelenses devem reservar mais tempo para viagens de prospecção e contatos pelo Brasil. É um destino bem mais distante para estes do que os grandes centros da Europa e Ásia, mas vale a pena, temos um mercado interno portentoso. E os exportadores brasileiros, por sua vez, precisam explorar Israel, um país que importa praticamente tudo e cuja renda capita é superior à da União Europeia!

A Cambici segue colocando empresários dos dois países frente a frente e está à disposição de todos para novos projetos. Disposição não nos falta. Agradecemos ao presidente de Israel, Shimon Peres, pela gentileza em elogiar o nosso trabalho em carta publicada neste Anuário, e também a todos os que contribuíram para o incremento das relações comerciais entre brasileiros e israelenses, que têm grande potencial para crescer. Mãos à obra, amigos!

Jayme Blay
Presidente
Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria

The 55th anniversary of the Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry (Cambici) last April gave us the opportunity to reflect on our achievements and the new challenges that must be faced to make the economic relations between the two countries even more dynamic. Cambici has been working relentlessly to bring together Brazilian and Israeli businessmen. Last year, for example, we chaperoned four large Brazilian delegations on business trips to Israel, including the delegation of Rio Grande do Sul State, led by Governor Tarso Genro, and the Medical Mission, under the command of the former Health Minister Alexandre Padilha. Both are already yielding good fruit and readers can check in this edition of our Yearbook.

There is also a lot of action on the opposite direction. More than 200 Israeli companies already operate in Brazil, a number that tends to increase. This outlook is supported by the increase in the bilateral trade that mounted to higher levels thanks to the Free Trade Agreement signed between Israel and the Mercosur, in force for four years now. Trade grew 46.6% between 2009 and 2010 and was up 70% since then, closing at about U.S.$1.6 billion last year. Is it a lot? Yes, but these figures could be much higher because the two countries have complementary economies, they're not competitors!

Israeli importers should reserve more time for prospecting and networking trips to Brazil. It is a destination way farther in comparison with major centers in Europe and Asia, but it is worthwhile because we have a robust domestic market. Brazilian exporters, in turn, need to explore Israel, a country that imports almost everything and has a higher per capita income than the European Union!

Cambici keeps putting entrepreneurs of the two countries face to face, and is available and open to new projects from everyone. We are full of disposition. We thank the President of Israel, Shimon Peres, for his kindness in praising our work in a letter published in this Yearbook, in as much as to all who have helped improve trade relations between Brazilians and Israelis. These relations have great potential to grow. Hands on, folks!

Jayme Blay
President
Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry

© Eliana Assumpção

A Cyrela está presente em todo o Brasil e na vida de 200 mil famílias. Isso porque, há 50 anos, valoriza os bairros onde está presente, o meio ambiente e, principalmente, as pessoas.

CYRELA
BRAZIL REALTY

Cyrela Brazil Realty: Av. Pres. Juscelino Kubitschek, 1.455 – 3º andar – Itaim Bibi – CEP 04543-011 – São Paulo/SP – Secovi 878 – Creci J-17.592.

Caro senhor Blay,

Cabe-me o prazer de agradecer à Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria por seus esforços notáveis ao promover a cooperação entre Israel e o Brasil no mundo dos negócios, indústria e comércio, entre outros.

Fortalecer e expandir as relações sociais e comerciais entre Israel e o Brasil contribuem significativamente para destacar os avanços criativos e inovadores em relação à ciência, à tecnologia, à medicina e à agricultura em Israel, mencionando só algumas áreas, e assim pavimentar a estrada para parcerias frutíferas nas áreas de interesse mútuo entre os dois países.

Israel dá muita importância às suas relações com o Brasil e o papel da Câmara Brasil-Israel de Comércio de ampliar estes laços é muito bem-vindo.

Desejando a vocês um sucesso contínuo nos seus esforços.

THE PRESIDENT
Jerusalem, March 5, 2014

Mr. Jayme Blay
President
The Brazil Israel Chamber of Commerce and Industry
Av. Brig. Faria Lima
1713 - cj. 61 Jardim Paulistano
01452-001 Sao Paulo
Brazil

Dear Mr. Blay,

It is my pleasure to thank The Brazil Israel Chamber of Commerce and Industry for its remarkable efforts to promote cooperation between Israel and Brazil in the world of business, industry and commerce, among others.

Strengthening and expanding commercial and social relations between Israel and Brazil contributes significantly to highlighting the innovative and creative advances in fields relating to science and technology, medicine, industry and agriculture, to name just few, in Israel, and thus paves the road to fruitful partnerships in areas of mutual interest between Israel and Brazil.

Israel attaches a great deal of importance to its relations with Brazil, and the role of the Brazil Israel Chamber of Commerce and Industry to enhance these ties are fully appreciated.

Wishing you continued success in your endeavors.

Shimon Peres

Dear Mr. Blay,

It is my pleasure to thank The Brazil Israel Chamber of Commerce and Industry for its remarkable efforts to promote cooperation between Israel and Brazil in the world of business, industry and commerce, among others.

Strenghthening and expanding commercial and social relations between Israel and Brazil contributes significantly to highlighting the innovative and creative advances in fields relating to science and technology, medicine, industry and agriculture, to name just few, in Israel, and thus paves the road to fruitful partnerships in areas of mutual interest between Israel and Brazil.

Israel attaches a great deal of importance to its relations with Brazil, and the role of the Brazil Israel Chamber of Commerce and Industry to enhance these ties are fully appreciated.

Wishing you continued success in your endeavors.

© Divulgação

Shimon Peres
Presidente de Israel
President of Israel

Viajar é preciso

A Cambici intensifica suas missões internacionais, contribuindo para estreitar laços entre brasileiros e israelenses

Travelling is needed

Cambici intensifies its international missions, helping form close ties between Brazilians and Israelis

Os brasileiros estão descobrindo Israel. Desde 2007, o fluxo de turistas rumo à nação do Oriente Próximo simplesmente triplicou, somando 60 mil no ano passado (ver reportagem nesta edição). A maioria percorre os 11 mil quilômetros que separam a costa ocidental do Atlântico Sul do leste do Mediterrâneo para desfrutar de points como Jerusalém, o Mar Morto e a Galileia. Há, também, uma parcela crescente de viajantes que, mesmo sem dar a devida atenção aos cartões-postais israelenses, está contribuindo para estreitar as relações econômicas, culturais e técnicas entre os dois países. São os integrantes das missões internacionais organizadas pela Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria, a Cambici, que vêm ganhando escala e repercussão. "A proposta é colocar em contato empresários, autoridades, pesquisadores e acadêmicos. Brasil e Israel só têm a ganhar com essa aproximação", afirma Jayme Blay, presidente da Cambici.

No ano passado, foram realizados quatro grandes eventos, todos muito concorridos. Entre abril e maio, os israelenses receberam comitivas do Rio Grande do Sul, sob o comando do governador Tarso Genro, e de profissionais e empreendedores da área da saúde, esta encabeçada pelo então ministro Alexandre Padilha (ver matérias nesta edição). No segundo semestre, desembarcaram em Tel Aviv empresários e técnicos do setor de transportes e os integrantes da Accenture Innovation Trip. Seus participantes voltaram para casa cheios de ideias e projetos, com muitos contatos para novos negócios.

"Desde 1992, realizamos incursões pelo exterior, uma a cada ano, em busca de novos fornecedores e tecnologias, e também para fazer benchmarking. Ainda não conhecíamos Israel e nos surpreendemos, pois o país superou as nossas melhores expectativas", afirma Tayguara Helou, vice-presidente do Sindicato das Empresas de Transportes de Cargas de São Paulo e Região (Setcesp) e um dos líderes da chamada Missão Logística.

A Missão Logística, em agosto de 2013, apresentou as últimas novidades israelenses na área de segurança e rastreamento a empresários de transportes. Foi uma viagem sob medida, já que o setor busca soluções para coibir roubos de carga

Brazilians are discovering Israel. Since 2007, the flow of native tourists to the nation of the Middle East has just tripled, reaching 60 thousand last year (see report in this edition). Most of them travel the 11,000 kilometers that separate the West Coast of the South Atlantic from the Eastern Mediterranean to enjoy points as Jerusalem, the Dead Sea and the Galilee. There is also an increasing portion of travelers that even without giving due attention to Israeli postcards, it has been contributing to strengthen the economic, cultural and technical relations between the two countries. They are the members of the international missions organized by Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry, Cambici, that have been gaining scale and repercussion. "The proposal is to connect entrepreneurs, authorities, researchers and scholars. Brazil and Israel have a lot to gain with this approximation", states Jayme Blay, the president of Cambici.

Last year, four major events were held, all of them very popular. Between April and May, the Israelis received delegations from Rio Grande do Sul, under the command of governor Tarso Genro, and of healthcare professionals and entrepreneurs, this one headed by the then minister Alexandre Padilha (see the articles in this edition). In the second semester entrepreneurs and technicians of the transportation sector landed in Tel Aviv as well as members from Accenture Innovation Trip. The members returned home full of ideas and projects and with lots of contacts for new businesses.

"Since 1992, we have been making incursions abroad, one per year, searching for new suppliers and technologies, and also to benchmark. We hadn't known Israel yet and we got surprised because the country surpassed our expectations", states Tayguara Helou, vice-president of the Union of the Cargo Transportation Companies of São Paulo and Region (Setcesp) and one of the leaders of the Logistics Mission.

The choice of destination, last season, was

In August 2013, the Logistic Mission presented the latest Israeli news in the security and tracking area to transportation entrepreneurs. It was a tailor-made travel, since the sector searches for better solutions in order to restrain cargo theft

© orcea david - Fotolia

A escolha do destino, na temporada passada, foi ditada por uma das prioridades da entidade, o combate e a prevenção do roubo de cargas, problemas que vêm se agravando. Em 2013, para se ter ideia, foram registradas 7.959 ocorrências no estado de São Paulo, 8,40% a mais do que no ano anterior. Como Israel é o epicentro global de técnicas e processos de segurança, Helou resolveu procurar a Cambici em maio, em busca de ajuda e orientação. Três meses depois, um grupo de 15 empresários e executivos do setor, ele inclusive, começou a conferir in loco as últimas novidades na área, direto da fonte.

Depois de visitar o Silicon Valley, na Califórnia, em suas duas primeiras edições, a Accenture Innovation Trip desembarcou em Israel no fim do ano passado. Os participantes do evento ficaram impressionados com a afinidade entre empresas e universidades, que falam a mesma língua

A agenda teve início no porto de Ashdod. Lá, os visitantes foram apresentados a um sistema informatizado que monitora a chegada dos navios e o trânsito de mercadorias. As transportadoras transmitem previamente às autoridades portuárias arquivos com dados de caminhões e motoristas encarregados de fazer e apanhar entregas. Nos portões de acesso, máquinas conferem as placas dos veículos e identificam os homens a bordo, com base em fotografias. Se tudo estiver nos conformes, é emitida uma etiqueta eletrônica, que é checada na saída. "O controle é perfeito, não dá margem a erros", assinala Helou.

Ao longo de cinco dias, o grupo do Setcesp percorreu, acompanhado de Rafael Mantovani, diretor da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria, empresas de logística, segurança e tecnologia, além de centros de pesquisa. Os olhos dos brasileiros cresceram durante suas escalas na Jafora-Tabori e na Mobileye. Na primeira, uma grande indústria de refrigerantes, puderam apreciar um sofisticado método de distribuição, dotado de controles eletrônicos de telemetria, que permite o acompanhamento full time da frota de transportes. Já na Mobileye, conheceram em detalhes o sistema que previne colisões frontais e laterais de veículos (ver reportagem nesta edição). A visita rendeu frutos. "Já estamos pleiteando a concessão de incentivos tributários para instalar essa tecnologia israelense em caminhões no Brasil", informa o vice-presidente do Setcesp.

Roteiro igualmente variado foi oferecido pela Cambici aos participantes da Accenture Innovation Trip. Organizado pelo LIDE - Grupo de Líderes Empresariais, com a assessoria técnica da Câmara. O evento, como seu nome sugere, teve por objetivo apresentar os centros de inovação israelenses, dentre os mais avançados do mundo, a empresários e executivos brasileiros. Após as duas primeiras edições, realizadas no Vale do Silício, na Califórnia, a maior referência na área, a terceira, entre outubro e novembro do ano passado, teve como polo principal o Silicon Wadi israelense, que já faz sombra ao seu equivalente norte-americano. "Israel tem a inovação em seu DNA. Afinal, são 4 mil startups em um país com apenas 8 milhões de habitantes", destaca Roger Ingold, presidente da Accenture Brasil e do LIDE Inovação. "O 'ecossistema' existente na Califórnia para o desenvolvimento de tecnologias de ponta é absolutamente perfeito, mas o de Israel é muito bom, como pudemos constatar."

Os 25 integrantes da comitiva tiveram a oportunidade de explorar uma parte significativa do "meio ambiente" criativo do país em sete dias. A programação elaborada pela Cambici incluiu apresentações na Universidade Hebraica de Jerusalém (UHJ), no centro de pesquisa da Microsoft, em atividade há 25 anos, e em empresas de vários segmentos, casos de irrigação (Netafim), segurança (Ituran) e aeroespacial (Israel Aircrafs Industries). O chefe da delegação ficou

Innovation Trip: Marcos Viriato; Wander Menchik; Ivan Morais; Udi Mizrahi; Rafael E. Mantovani; Ricardo Garcia; Milton Epelboin; Luiz Serafim

© Kobi Amiel

dictated by one of the priorities of the entity, the combat and prevention of cargo thefts, a problem that has worsen. In 2013, to have a better idea, 7,959 reports were registered in São Paulo State, 8,40% more than in the previous year. As Israel is the global epicenter of security and processes techniques, Helou decided to look for Cambici in May, seeking help and guidance. Three months later, a group of 15 entrepreneurs and executives of the sector, including himself, started to check the latest news in the area, directly from the source.

The schedule began in Ashdod Port. There the visitors were presented to a computerized system which monitors the arrival of the ships and the goods in transit. The transportation companies previously transmit to the port authorities files with data of trucks and drivers responsible for delivering and picking the supplies. By the gateway, machines check the plates of the vehicles and identify the men driving, based on photographs. If everything is correct, an electronic tag is issued and it is checked at the exit. "The control is perfect, it doesn´t allow mistakes", states Helou.

During five days, the Setcesp group covered the logistics, security and technology providers, besides the research centers. Brazilians were fascinated with their visits to Jafora-Tabori and in Mobileye. In the first one, a large soft drink industry, they were able to see a sophisticated method of distribution, with electronic telemetry control which allows the full time tracking of the transport fleet. At Mobileye they could know in details the system that prevents frontal and lateral impact involving vehicles (see report in this edition). The visit was fruitful. "We are already requesting the granting of tax incentives in order to install this Israeli technology in trucks in Brazil", says the Setcesp vice-president .

A varied menu was also offered by Cambici to the members of Accenture Innovation Trip. Organized by LIDE, Group of Business Leaders, the event, as its name suggests, aims to present the most advanced innovation centers of the world to Brazilian entrepreneurs and executives. Not surprisingly, therefore, that its first two editions were held in Silicon Valley in California, a major reference in the area. The third one, between October and November 2013, had as its main objective the Israeli Silicon Wadi, which already overshadows its North American counterpart. "Israel has the innovation in its DNA. After all, there are four thousand startups in a country with only eight million inhabitants", Roger Ingold highlights, president of Accenture Brasil and LIDE Innovation. "The existing 'ecosystem' in California for the development of advanced technologies is absolutely perfect, but the Israeli one is very good, as we could confirm."

© Hiperrealzeo - Fotolia

The 25 members of the delegation had the opportunity to explore a significant part of the creative "environment" of the country in seven days. The itinerary developed by Cambici included presentations in the Hebrew University of Jerusalem (UHJI), the research center of Microsoft, in business for 25 years, and in various companies segments, like Netafim (irrigation), Ituran (security) and Israel Aircrats Industries (aerospace). The head of the delegation was particularly impressed with the link between the academic and corporate media, which was the main topic with Brazilian Reneé Ben-Israel, vice-president of Yissum, company of technology transfer at UHJI. "The university speaks the same language of the businessmen. It is an example to Brazil", says Ingold.

There were also a lot of lessons about Entrepreneurship. The president of Accenture Brazil highlights

After visiting the Silicon Valley in California, during its first two editions, Accenture Innovation Trip landed in Israel at the end of last year. The participants of the event were impressed with the affinity between companies and universities that speak the same language

Israel tem a inovação em seu DNA. Afinal, são 4 mil startups em um país com apenas 8 milhões de habitantes", destaca Roger Ingold, presidente da Accenture Brasil e do LIDE Inovação

particularmente impressionado com a afinidade entre os meios acadêmico e corporativo, tema do encontro com Reneé Ben-Israel, vice-presidente da Yissum, companhia de transferência de tecnologia da UHJ. "A universidade fala a mesma língua dos empresários. É um exemplo para o Brasil", pondera Ingold.

Lições de empreendedorismo também não faltaram. O presidente da Accenture Brasil destaca o "espírito de sobrevivência" como a principal característica dos israelenses. Em sua avaliação, tal virtude, cujas origens se perdem no tempo, encontrou um campo fértil em um país pequeno e carente de recursos em geral. "Eles não têm medo de fazer mais com menos, de inovar, de disputar espaço em mercados globais. Foi, enfim, uma experiência muito rica. Só temos a agradecer à Cambici pela oportunidade", assinala.

As delegações a Israel prosseguem. Em maio, será a vez de uma missão que acompanhará in loco a entrega ao ex-presidente Fernando Henrique Cardoso do título de doutor honoris causa pela Universidade de Tel Aviv (TAU). Para agosto, a Cambici programa a visita de jovens empresários do Rio de Janeiro a um seleto grupo de startups do Silicon Wadi. "Seguimos em frente no trabalho de aproximação entre brasileiros e israelenses. Esta é a nossa missão", resume Jayme Blay.

Israel has the innovation in its DNA. After all, there are four thousand startups in a country with only eight million inhabitants", Roger Ingold highlights, president of Accenture Brasil and LIDE Innovation

the "survival spirit" as the main characteristic of Israeli people. In his evaluation, such an approach, whose origins are lost in time, has found a fertile ground in a small country and lacking in resources in general. "They are not afraid of doing more with less, of innovating, of disputing space in global markets", he signalizes. "It was, anyway, a very rich experience. We only have to thank Cambici for the opportunity."

The caravans to Israel continue. This January, about 20 students from Getúlio Vargas Foundation participated in the 1st Entrepreneurial Mission FGV – Start Up Nation, together with UHJ. During ten days the group visited high-technology enterprises and attended lectures given by experts from universities and research centers, such as Israel Institute of Technology, the Technion. In May, it will be the time of a Mission that will follow former president Fernando Henrique Cardoso when he receives the title of Doctor Honoris Causa from the Tel Aviv University (TAU). Cambici is organizing a visit of young entrepreneurs from Rio de Janeiro to a selected group of startups from Silicon Wadi in August. "We carry on the work of rapproachment between Brazilians and Israelis. This is our mission.", says Jayme Blay.

O Fundo Comunitário apoia a Marcha da Vida Universitários, que faz a conexão entre o passado judaico e o presente de Israel para os jovens brasileiros, porque acredita que através da educação se desenvolvem cidadãos mais conscientes e tolerantes. Se você compartilha dessa ideia, entre em contato e ajude-nos a incentivar mais jovens.

No Fundo, somos todos um só.

FUNDO COMUNITÁRIO
No fundo somos todos um só

Tel: 11 3081-7244 - fundo@fundocomunitario.org.br - www.fundocomunitario.org.br

Um novo recorde à vista

Com crescimento de 70% desde 2009, o intercâmbio comercial entre Brasil e Israel caminha para superar o montante registrado antes do início da eclosão da crise financeira internacional, há seis anos

O comércio entre Brasil e Israel ainda é tímido. Somou, no ano passado, algo em torno de US$ 1,5 bilhão, o equivalente a 0,31% da soma das exportações e importações brasileiras, da ordem de US$ 481,8 bilhões em 2013, e a cerca de 1% do total israelense em 2012, que atingiu a marca de US$ 126,2 bilhões. No entanto, a vontade de ambos de incentivar parcerias em diversos setores e o Acordo de Livre Comércio entre Israel e o Mercosul – assinado em 2007 e em vigor desde 2010 – estão impulsionando o intercâmbio de mercadorias e serviços. A expectativa é que, já neste ano, essa corrente de mão dupla atinja um novo recorde, superando o montante de US$ 1,6 bilhão registrado em 2008 – quando a crise financeira internacional começava a se manifestar – e siga em expansão daqui para a frente.

O trabalho de aproximação entre os dois parceiros, executado por autoridades e empresários, mostra resultados. Passados pouco mais de três anos do Acordo de Livre Comércio, nota-se uma mudança significativa de patamar nas transações de Israel com aquele que é o principal integrante do Mercado Comum do Sul. Os embarques brasileiros para o mercado israelense pularam de US$ 270,5 milhões, em 2009, para US$ 454,8 milhões, no ano passado, um crescimento de 68%. Já as vendas de Israel para o Brasil evoluíram de US$ 651,6 milhões para US$ 1,11 bilhão, um salto de 70,8%.

"As economias brasileira e israelense são complementares. Se crescer o interesse de ambos os lados, o comércio entre os dois países pode dobrar para US$ 3 bilhões muito rapidamente", afirma Jayme Blay, presidente da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria (Cambici).

"O potencial de crescimento de negócios é enorme. E o acordo entre Mercosul e Israel oferece uma vantagem a mais nos negócios entre as duas nações", reforça Paulo Roberto Feldmann, diretor da Cambici.

Os negócios ganharam ainda mais intensidade na última temporada.

Os embarques brasileiros para o mercado israelense pularam de US$ 270,5 milhões, em 2009, para US$ 454,8 milhões, no ano passado, um crescimento de 68%. Já as vendas de Israel para o Brasil evoluíram de US$ 651,6 milhões para US$ 1,11 bilhão, um salto de 70,8%

A new record looming up

With growth rates of 70% since 2009, commercial exchange between Brazil and Israel is well on its way to surpass the amount registered before the emergence of the international financial crisis of 2008

Commerce between Brazil and Israel is still incipient. Last year it summed up to around US$ 1.5 billion, the equivalent to 0.31% of all of Brazilian exports and imports combined, which was US$ 481.8 billion in 2013, and around 1% of Israel's total in 2012, when it reached US$ 126.2 billion. Nevertheless, the interest from both countries is encouraging partnerships in different segments, and the Free Trade Agreement between Israel and Mercosur – signed in 2007 and in effect since 2010 – are giving impulse to the exchange of goods and services. This year this two-way street is expected to reach a new record, surpassing the US$ 1.6 billion registered in 2008 – when the international financial crisis began to show its first signs – and keep expanding from then on.

The approximation efforts between both partners, carried out by authorities and entrepreneurs, is bearing fruit. A little over three years have passed since the Free Trade Agreement, and a significant change can be seen in the transactions between Israel and the main member of the Southern Common Market. Brazilian exports to the Israeli market have jumped from US$ 270.5 million, in 2009, to US$ 454.8 million last year, a 68% growth. Israeli exports to Brazil have evolved from US$ 651.6 million to US$ 1.11 billion, a 70.8% leap.

"Brazilian and Israeli economies are complementary. If the interest keeps growing from both sides, commerce between the two countries might double to US$ 3 billion very quickly", says Jayme Blay, President of the Brazilian-Israeli Chamber of Commerce and Industry (Cambici). "The potential for business growth is huge. And the agreement between Mercosur and Israel offers yet another advantage for business between the two nations", adds Paulo Roberto Feldmann, a director at Cambici.

The trade has gotten even more intense over the last season. Between 2012 and 2013, Haifa, Ashdod and other Israeli ports have

Brazilian exports to the Israeli market have jumped from US$ 270.5 million, in 2009, to US$ 454.8 million last year, a 68% growth. Israeli exports to Brazil have evolved from US$ 651.6 million to US$ 1.11 billion, a 70.8% lea

© vichie81 - Fotolia

Haifa, Ashdod e os demais portos israelenses galgaram seis posições, da 64ª para a 58ª, no ranking de destino das exportações brasileiras, entre 2012 e 2013. Em igual período, o total de empresas brasileiras que exportam para o promissor parceiro subiu de 574 para 587, ao passo que as importadoras passaram de 1.265 para 1.298.

Depois de chefiar por seis anos a missão econômica israelense no Brasil, Roy Nir, que deixou o cargo em abril de 2014, avalia que, assim como a redução de alíquotas do Acordo, também será gradual o crescimento dos negócios entre Brasil e Israel. "Aos poucos, a pauta de comércio entre os dois países está cada vez mais diversificada", afirma.

Os negócios ganharam ainda mais intensidade na última temporada. Haifa, Ashdod e os demais portos israelenses galgaram seis posições, da 64ª para a 58ª, no ranking de destino das exportações brasileiras, entre 2012 e 2013

Tais números, tudo indica, são apenas um aperitivo do que virá pela frente nos próximos anos. Com o Acordo de Livre Comércio, 7.763 produtos brasileiros, argentinos, uruguaios e paraguaios já entram em Israel sem taxação (de um total de 8 mil códigos tarifários acordados). O Mercosul, por sua vez, zerou o Imposto de Importação de 3.286 itens e se comprometeu a adotar o mesmo procedimento em relação a outros 6.138 até 2018.

O saldo da balança, já há algum tempo, é favorável aos israelenses. Mas o governo brasileiro demonstra a intenção de reduzir o déficit no comércio bilateral, que alcançou a cifra de US$ 658 milhões em 2013. "A ideia é que o Acordo seja administrado, com reuniões anuais, para a inclusão de itens na lista de produtos com comércio livre e, também, para que sejam discutidos eventuais desequilíbrios", diz Márcio Luiz de Freitas Naves de Lima, diretor do Departamento de Negociações Internacionais do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC).

A pauta de exportações israelenses para o Brasil é composta, basicamente, por produtos de maior valor agregado, casos de insumos químicos, defensivos agrícolas, máquinas para processamento de dados, sementes e tecidos sintéticos. Já as vendas do Brasil para Israel – embora incluam itens mais nobres, como componentes de aeronaves, motores elétricos e equipamentos para navegação aérea – concentram-se em commodities do agribusiness, com destaque para açúcar, carne bovina, trigo, milho e café.

Alguns setores da manufatura verde-amarela, contudo, estão olhando com mais atenção para Israel. A lista inclui, entre outros, fabricantes de móveis, aparelhos transmissores e receptores, papel e cartão para escrita e impressão, artigos de perfumaria e calçados. Do grupo, o setor calçadista é o que vem alcançando resultados mais expressivos. As ex-

Haifa: o maior porto israelense movimenta cerca de 22 milhões de toneladas por ano
Haifa: the principal israeli port movements around 22 millions of tons by year

© Levi - Fotolia

The trade has gotten even more intense over the last season. Between 2012 and 2013, Haifa, Ashdod and other Israeli ports have climbed six positions, from 64th to 58th in the ranking of Brazilian exports' destinations

climbed six positions, from 64th to 58th in the ranking of Brazilian exports' destinations. In the same period, the total of Brazilian companies that export to the promising partner went from 574 to 587, and importers went from 1,265 to 1,298.

These numbers, apparently, are just a taste of what can come over the next few years. With the Free Trade Agreement, 7,763 Brazilian, Argentine, Uruguayan and Paraguayan products already enter Israel without paying taxes (from a total of 8,000 thus-agreed tax codes). Mercosur, on its turn, has brought the Import Tax of 3.286 items down to zero, and promised to adopt the same procedure with another 6,138 until 2018.

After commanding for six years the Israeli economic mission in Brazil, Roy Nir, who will stepped down from his post in April 2014, reckons that business growth between Brazil and Israel will be gradual, much like the Agreement's taxes reduction. "The trade agenda between both countries is slowly becoming more diverse every day", he says.

The commercial balance has been, for some time now, favorable to the Israeli, but Brazilian government shows the intention to reduce the deficit in the bilateral commerce, which has reached US$ 658 million

Feldmann: "Potencial de crescimento dos negócios é enorme"
Feldmann: "The potential for business growth is huge"

© Divulgação

OCHMAN, REAL AMADEO
ADVOGADOS ASSOCIADOS

São Paulo
Av. Brigadeiro Faria Lima, 1461 - 11º andar
CEP 01452-002 - São Paulo - SP - Brasil
Fone: (11) 3093-5533 Fax: (11) 3093-5539
ochman@ochmanadv.com.br

www.ochmanadv.com.br

portações para Israel somaram US$ 12 milhões no ano passado, principalmente de sandálias femininas. O montante representou um salto de mais de 100% sobre 2012 e de 250% em relação a 2011. Como resultado, Israel decolou da 35ª para a 21ª posição entre os destinos dos sapatos "Made in Brazil".

"Nossa meta é manter a expansão. Neste ano, pretendemos exportar US$ 15 milhões, o que representará um incremento de 25% sobre 2013 e mais de 2 milhões de pares com destino a Israel", afirma Cristiano Körbes, coordenador de projetos da Associação Brasileira das Indústrias de Calçados (Abicalçados).

O sucesso dos calçadistas na costa oriental do Mediterrâneo é comemorado pela Cambici e pela Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp). Além de participarem ativamente da elaboração do Acordo de Livre Comércio entre Israel e Mercosul, as duas entidades têm estimulado fortemente as parcerias comerciais entre os dois países.

Em 2010, por exemplo, um grupo de empresários ligados à Fiesp foi a Tel Aviv e Jerusalém com o então presidente Luiz Inácio Lula da Silva para ver as novas tecnologias israelenses nas mais diversas áreas. O trabalho, aos cuidados da Cambici, teve sequência nos dois últimos anos, com a realização de mais de uma dezena de eventos de "aproximação" entre representantes dos dois países.

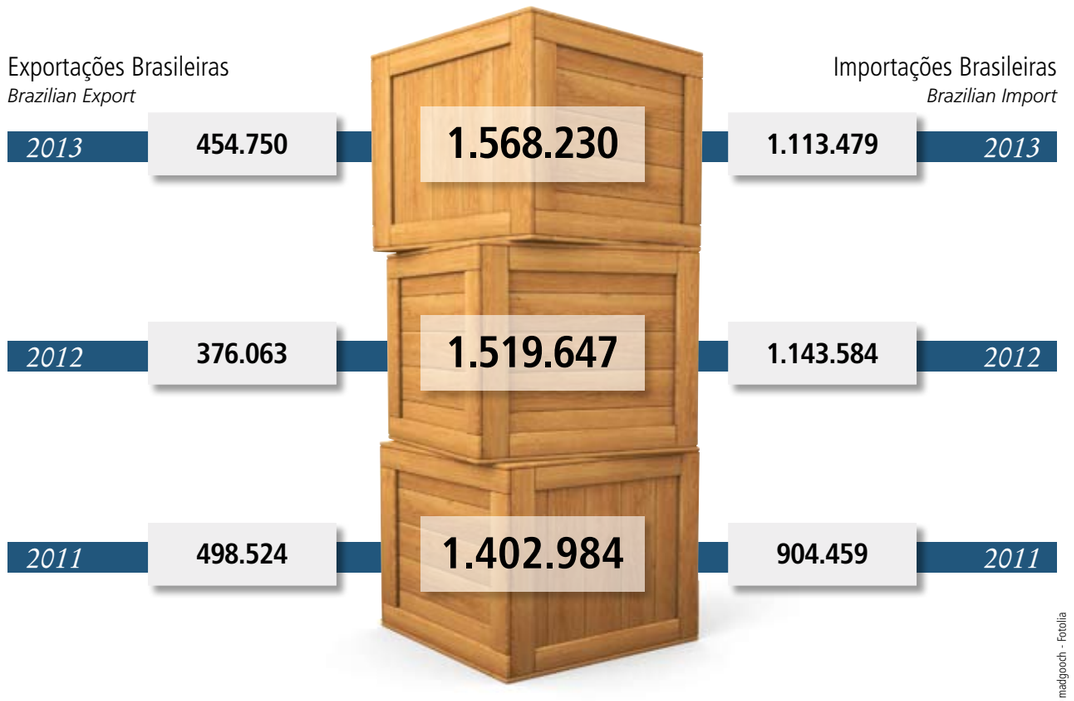
No ano seguinte, foi a vez de a Cambici acompanhar a visita de uma comitiva de 20 CEOs brasileiros a Israel, promovida pelo Grupo de Líderes Empresariais, o LIDE. O evento, a segunda edição da Audi Business Trip Israel, incentivou o networking e a concretização de negócios. Liderado por João Doria Jr., presidente do LIDE,

Em franca recuperação / Ongoing Recovery

Evolução da balança comercial entre Brasil e Israel - em US$ mil

Trading evolution between Brazil and Israel – in US$ thousands

Corrente de comércio / *Current trade*



© maljpooch - Fotolia

Fonte: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) / Source: Ministry of Development, Industry and Foreign Trade (MDIC)

INSTITUCIONAL E CONJUNTURA • INSTITUTIONAL AND STATE OF AFFAIRS

in 2013. "We expect the Agreement to evolve, over yearly reunions, to include items in the list of free trade products, and also to discuss any possible imbalances", says Márcio Luiz de Freitas Naves de Lima, director of the International Negotiations Department with the Development, Industry and Foreign Commerce Ministry (MDIC).

Israeli exports agenda to Brazil is composed, basically, of higher added-value products, such as chemicals, pesticides, data-processing machines, seeds and synthetic fabrics. Brazilian exports to Israel, on their turn, are mostly composed of agribusiness commodities, especially sugar, beef, wheat, corn and coffee, although they do include some higher-technology items, such as aircraft components, electric engines and air navigation equipment.

Some segments of Brazilian industry, though, are paying more attention to Israel. The list includes, among others, companies that make furniture, transmitting and receiving equipment, paper and cardboard for writing and/or printing, toiletries and shoes.

Some segments of Brazilian industry are paying more attention to Israel. The list includes, among others, companies that make furniture, transmitting and receiving equipment, paper and cardboard for writing and/or printing, toiletries and shoes

Israel-bound exports reached a total of US$ 12 million last year, composed especially of ladies' sandals. The total sum represented a leap of more than 100% over 2012 and of 250% over 2011. As a result, Israel climbed from the 35th to the 21st position among the destinations of "made in Brazil" footwear.

"Our goal is to keep expanding. This year, we intend to export US$ 15 million, which will mean an increase of 25% over 2013 numbers, and more than two million pairs going to Israel", states Cristiano Körbes, projects coordinator at the Brazilian Footwear Industries Association (Abicalçados).

Shoes manufacturers' success in the Mediterranean East Coast is celebrated by Cambici and by São Paulo State Industries' Federation (FIESP). Beside taking an active part in the elaboration of the Free Trade Agreement between Israel and Mercosur, both organizations have been strongly encouraging commercial partnerships between the two countries.

tekla
Fitas Elásticas - Fitas Rígidas - Fios para Costura - Veltek
Tel:(55-11)2333-8200 FAX:(55-11)2331-7874
tekla@tekla.com.br www.tekla.com.br

Trocas em expansão / Expanding trade

Evolução da demanda dos 6 principais produtos comercializados entre Brasil e Israel de 2012 a 2013 – em %
Demand's evolution from 6 main products traded between Brazil and Israel from 2012 to 2013 – in %

EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS PARA ISRAEL / *BRAZILIAN EXPORT TO ISRAEL*

252,4 Aparelhos transmissores ou receptores e componentes
Transmitters, receptors and components

139,6 Instrumentos e aparelhos para navegação aérea
Instruments and appliances for air navigation

116,7 Madeira serrada
Lumber

85,4 Calçados, partes e componentes
Shoes, parts and components

81,0 Preparações e conservas de carne bovina
Dishes and preserves made with beef

71,2 Partes e peças para aviões e helicópteros
Parts and spares for airplanes and helicopters

Total 2013: **US$ 454, 7** milhões / million
Total 2012: **US$ 376,0** milhões / million
Crescimento / Increase: **20,9%**

IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE ISRAEL / *BRAZILIAN IMPORTS FROM ISRAEL*

169,5 Aviões
Airplanes

155,3 Rolamentos e engrenagens (partes e peças)
Bearings and gears (parts and spares)

105,2 Partes e acessórios de máquinas automáticas de processamento de dados
Parts and accessories of automated machines for data processing

103,0 Polímeros de etileno, propileno e estireno
Polymers of ethylene, propylene and styrene

98,3 Ácidos carboxílicos
Carboxylic acids

86,5 Aparelhos elétricos de sinalização acústica ou visual
Electric machines for sound or visual signaling

Total 2013: **US$ 1,11** bilhão / billion
Total 2012: **US$ 1,14** bilhão / billion
Queda / Drop: **2,6%**

Fonte: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) / Source: Ministry of Development, Industry and Foreign Trade (MDIC)

VITACON
REINVENTE A CIDADE
11 3588 4101 vitacon.com.br

REINVENTAR A CIDADE É TER UM ESPAÇO EXCLUSIVO PARA UM NOVO ESTILO DE VIDA

Visite o **Espaço Vitacon** e conheça os apartamentos compactos e inteligentes que estão reinventando a vida de muita gente.

Av. Hélio Pellegrino com Rua Nova Cidade

REINVENTE-SE: EXPERIMENTE O ESTILO DE VIDA VITACON

Alguns setores da manufatura verde-amarela estão olhando com mais atenção para Israel. A lista inclui, entre outros, fabricantes de móveis, aparelhos transmissores e receptores, papel e cartão para escrita e impressão, artigos de perfumaria e calçados

o grupo de empresários teve encontros com o presidente de Israel, Shimon Peres, vários integrantes do governo e com representantes da indústria, do meio acadêmico e de centros de pesquisa.

"Israel é um importante polo de tecnologia, e o Brasil precisa de tecnologia para manter a competitividade. Depois do Vale do Silício, nos Estados Unidos, Israel aparece como importante centro de inovação em internet, informática e equipamentos para uso médico e militar", observa Thomaz Zanotto, diretor de Relações Internacionais e Comércio Exterior da Fiesp.

Nem mesmo o déficit na balança comercial entre as duas nações abala a convicção de Zanotto. O descompasso entre importações e exportações, em sua análise, é decorrência da sobrevalorização do real em 2010, quando o Acordo de Livre Comércio entrou em vigor. "Hoje, a situação é outra. Nossas exportações para Israel tendem a crescer de maneira constante e gradual", prevê Zanotto.

Não faltam oportunidades para estreitar esses laços comerciais. Alguns novos mercados têm potencial para serem explorados por brasileiros e israelenses nos próximos anos. No setor farmacêutico, por exemplo, houve uma aproximação importante na área de biotecnologia. A Protalix, de Israel, firmou pareceria com a Fundação Oswaldo Cruz (Fiocruz) para a fabricação de medicamento para tratar a doença de Gaucher.

For instance: in 2010, a group of entrepreneurs associated with FIESP went to Tel Aviv and Jerusalem with then-President Luiz Inácio Lula da Silva, to get acquainted with new Israeli technologies in many different areas. The rapprochement work, under the care of Cambici, has been going on over the last two years, with more than ten events designed to bring together representatives of both countries.

On the following year, it was Cambici's turn to accompany a delegation of 20 Brazilian CEOs on a visit to Israel promoted by LIDE, the Entrepreneurial Leaders' Group. The event, a second edition of Audi Business Trip to Israel, encouraged networking and the closing of business deals. Led by João Doria Jr., LIDE's president, the CEOs group had meetings with Israeli president Shimon Peres, several government members and industry segment's delegates, as well as academia and research centers' representatives.

"Israel is an important technology hub, and Brazil needs technology in order to remain competitive. Right behind the US Silicon Valley, Israel shines as an important center of innovation related to internet, computers, medical and military equipment", says Thomaz Zanotto, FIESP's International Relations and Foreign Commerce director. Not even the commercial balance deficit shakes Zanotto's confidence. The imbalance between exports and imports, in his view, is a result of the overvaluation of Brazilian currency – real – in 2010, when the Free Trade Agreement entered into force. "Today we have a different situation. Our exports to Israel tend to grow, gradually but constantly", forecasts Zanotto.

There is no shortage of opportunities to strengthen these commercial relations. Some new markets have the potential to be explored by Brazilians and Israelis alike, over the next years. In the pharmaceutical sector, for instance, there has been an important rapprochement in biotechnology. Israeli company Protalix has partnered with Oswaldo Cruz Foundation (Fiocruz) to produce medicines for the treatment of Gaucher's Disease.

SAIBA MAIS / KNOW MORE
www.mdic.gov.br
www.cambici.org.br

Körbes: Abicalçados quer exportar US$ 15 milhões para Israel em 2014
Körbes: Abicalçados wants to export U$ 15 millions to Israel in 2014

© Divulgação

heads.

Beleza é transformar sonhos em realidade.

O Grupo Boticário acredita na beleza de fazer e realizar. Porque a beleza pode estar em um sonho, em soluções inovadoras para o mercado de cosméticos, no respeito à natureza ou em diversas outras formas. E transformá-la em realidade é o que a gente busca a cada dia, com nossas quatro unidades de negócio, mais de 6 mil colaboradores e com a Fundação Grupo Boticário de Proteção à Natureza. Assim somos nós, um Grupo que leva a beleza cada vez mais longe.

grupoboticario.com.br

grupo boticário
beleza é o que a gente faz

oBoticário eudora quem disse, berenice? THE beauty BOX

Tecnologias de sucesso

O ano de 2013 foi dos mais interessantes para o setor israelense de alta tecnologia. Testemunhamos mais de 80 aberturas de empresas de alta tecnologia israelenses que juntas valiam um total de US$ 6,64 bilhões, acompanhadas de um aumento de US$ 2,3 bilhões - a mais alta elevação da última década.

Desenvolver uma indústria de sucesso cada vez maior é uma história de parcerias público-privadas. Nós ficamos honrados com o sucesso do setor da alta tecnologia israelense e satisfeitos em ajudar as empresas que estão em desenvolvimento. Vemos realmente as empresas de alta tecnologia como nossas parceiras e consideramos esse relacionamento algo essencial para o desenvolvimento contínuo e a competitividade do setor tecnológico.

> Junto com o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior do Brasil, o Escritório do Cientista-Chefe de Israel opera uma estrutura de P&D em vários setores, incluindo ciências da vida, segurança e energia limpa"

Um dos papéis do Escritório do Cientista-Chefe (OCS) é construir pontes e facilitar os negócios no exterior. Mantendo a nossa qualidade em mercados mais tradicionais, nos últimos anos o OCS dedica mais atenção e recursos aos mercados emergentes como parceiros em pesquisas e desenvolvimento (P&D) e negócios. No nosso esforço de seguir essa estratégia, o Brasil serve como país de referência na América do Sul. Neste sentido, recentemente abrimos um departamento especial dentro da Matimop (Centro Industrial Israelense para Pesquisa e Desenvolvimento), que lida com a cooperação binacional com os países americanos. Estamos felizes, pois, em um curto período de tempo, estes esforços dos dois países estão rendendo frutos: junto com o Ministério da Indústria e Comércio do Brasil, o OCS opera uma estrutura de P&D em vários setores, inclusive ciências biológicas, segurança, tecnologias de comunicação e informação e energia limpa. Esta estrutura é complementada pela colaboração com estados importantes do Brasil, tais como a atividade com a Fapesp em São Paulo. Para adicionar mais combustível a este motor de atividade conjunta, lançamos um programa com o objetivo de ajudar empresas israelenses a ajustar seus produtos às necessidades do mercado brasileiro. Recentemente também lançamos o "Grandes Desafios Israel" ("Etgar"), que apoia inovações planejadas para solucionar desafios em países em desenvolvimento. Juntamos o Brasil, o Canadá e a Índia à família "Grandes Desafios".

Já que os dois países escolheram a inovação como estratégia para o crescimento econômico, vemos estas medidas como uma infraestrutura na qual a relação entre os dois prosperará.

Successful technologies

2013 was one of the most exciting years for Israel's high-tech sector. We witnessed more than 80 exits of Israeli high-tech companies valued at a total of US$ 6.64 billion, accompanied by raising US$ 2.3 billion – the most raised in the past decade.

> *"In cooperation with the Brazilian Ministry of Development, Industry and Foreign Trade, the Office of the Chief Scientist in Israel operates an R&D structure in several segments including life sciences, security and clean energy"*

Developing an ever successful industry is a story of private-public partnerships. We are honored by the successes of the Israel's high-tech sector and pleased to support the many burgeoning companies. We truly see the high-tech firms as our partners and regard the relationship as vital to the continuous development and competitiveness of the technology sector.

One of the roles of the Office of the Chief Scientist (OCS) is building bridges and facilitating business abroad. While maintaining our edge in more traditional markets, in the last few years the OCS dedicates more attention and resources to emerging markets as partners in R&D and business. In our effort to pursue this strategy, Brazil serves as an anchor country in South America. Accordingly we recently opened a special department within Matimop which deals with bi-national cooperation with American countries. We are happy that in a short period of time these efforts from both countries are bearing fruit: Along with the Brazilian MDIC, the OCS operates an R&D framework in several sectors including Life Sciences, HLS, ICT and clean energy. This framework is complemented by collaborations with key states in Brazil such as the activity with Fapesp in Sao Paulo. To add more fuel to this engine of joint activity, we launched a program aimed at helping Israeli companies adjust their products to the Brazilian market. We also recently launched "Grand Challenges Israel" ("Etgar") to support innovations designed to solve challenges in developing countries and by that joined Brazil, Canada and India to the Grand Challenges family.

As both countries have chosen innovation as their strategy for economic growth we see these measures as an infrastructure on which the relationship between the two countries will thrive.

© Sasson Tiram

Avi Hasson
Cientista-chefe / Ministério da Economia
Chief scientist / Ministry of Economy

“Somos casamenteiros”

Jayme Blay, presidente da Cambici, fala da mudança de foco da entidade em seus 55 anos de atividades: da divulgação de Israel à aproximação entre empresários brasileiros e israelenses

O ano era 1959. O Estado de Israel contava apenas 11 anos de existência e ainda “apresentava” suas credenciais ao mundo. Em São Paulo, um grupo de empresários ligados à comunidade judaica resolveu dar uma ajuda e criou, em 15 de abril daquele ano, a Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria, a Cambici. A rigor, contudo, os negócios ficaram em plano secundário naquele primeiro momento. “O foco principal era aproximar os dois países e divulgar, aqui no Brasil, a jovem nação israelense, que tinha então uma economia basicamente agrícola”, conta Jayme Blay, presidente da Cambici desde 2008.

O caráter fraterno da entidade permaneceu e ganhou, com o passar do tempo, o apelo empresarial. Já na década de 1970, técnicos israelenses tiveram papel fundamental no desenvolvimento do polo fruticultor do Vale do Rio São Francisco. Eram os homens talhados para fazer brotar o verde no semiárido nordestino, já que sua terra de origem é quase totalmente ocupada por desertos. Tal contribuição prossegue até hoje. Responsáveis pela introdução no Brasil da hidroponia – o cultivo de vegetais em soluções de nutrientes –, os israelenses também trouxeram para a costa sul do Atlântico, com o apoio da Cambici, sua tecnologia de irrigação por gotejamento. Responsável pela inovação, a Netafim já conta com duas fábricas no Brasil. “A tecnologia de gotejamento providencia a quantidade exata de água para cada cultura, graças a um chip instalado nos equipamentos. Não há desperdício”, assinala Blay.

O potencial de negócios entre os dois países é enorme, já que suas economias são complementares. Os israelenses têm a oferecer tecnologias de ponta em várias áreas. Já os brasileiros têm a oportunidade de exportar praticamente tudo o que produzem para um mercado que depende, em alto grau, de importações. O Acordo de Livre Comércio entre Israel e o Mercosul, em vigor desde 2010, impulsionou o câmbio de mercadorias e serviços entre os

O potencial de negócios entre os dois países é enorme, já que suas economias são complementares. Os israelenses têm a oferecer tecnologias de ponta. Já os brasileiros têm a oportunidade de exportar praticamente tudo o que produzem para um mercado que depende, em alto grau, de importações

“We are matchmakers”

Jayme Blay, Cambici President, talks about the organization´s change of focus on its 55 years of activity: from promoting Israel to bringing Brazilian and Israeli executives together.

1959. The State of Israel was only 11 years old, and was still “presenting” its credentials to the world. In São Paulo, a group of businessmen linked to the Jewish community decided to help and created, on April 15 of that year, Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry, Cambici. Strictly speaking, however, business remained in second place at that first moment. “The main focus was to bring the two countries together and promote, in Brazil, the young Israeli nation, that then was a primarily agricultural economy,” says Jayme Blay, Cambici president since 2008.

The fraternal profile of the entity remained and gained, as time went by, the business appeal. In the 1970s, Israeli technicians already had a key role in the development of the fruit farming pole at the São Francisco River. They were the men tailored to bring out the green in the semi-arid Northeast, since their homeland is almost entirely occupied by deserts. This contribution continues to this day. They were responsible for the introduction of hydroponics - growing plants in nutrient solutions - in Brazil.

Israelis also brought to the Southern Atlantic coast, with the support of Cambici, its drip irrigation technology. Netafim, the company responsible for this innovation, already has two plants in Brazil. “The drip technology provides the exact amount of water for each crop, thanks to a chip installed in the equipment. There is no waste,” says Blay.

The potential for business between the two countries is enormous, since their economies are complementary. Israelis have cutting-edge technologies to offer in various areas. Brazilians have the opportunity to export practically everything they produce to a highly import dependent market. The Free Trade Agreement between Israel and Mercosur, held since 2010, boosted the exchange of goods and services between the two partners, which jumped from $922.1 million in 2009 to about $1.6 billion last

One of the great advantages of Cambici for generating business between Brazilians and Israelis is a weekly newsletter, sent to around 20 thousand entrepreneurs. The highly publicized report has business opportunities as its main appeal

© kwasny221 - Fotolia

dois parceiros, que saltou de US$ 922,1 milhões, em 2009, para cerca US$ 1,6 bilhão, no ano passado. A evolução corresponde a 70%, mas o presidente da Cambici considera os números muito aquém do que se poderia esperar. "O comércio bilateral já deveria ter ultrapassado a marca de US$ 3 bilhões. Acredito que falta iniciativa aos importadores israelenses e exportadores brasileiros – especialmente a estes últimos, pois Israel já zerou quase todas as alíquotas dos produtos incluídos no trato", destaca.

Responsáveis pela introdução no Brasil da hidroponia – o cultivo de vegetais em soluções de nutrientes –, os israelenses também trouxeram para a costa sul do Atlântico, com o apoio da Cambici, sua tecnologia de irrigação por gotejamento

Depois de contribuir para a aprovação do Acordo, a Cambici segue incentivando as trocas entre empresários brasileiros e israelenses. Para tornar mais efetivo esse esforço, todas as atenções foram dadas à comunicação. O Anuário, por exemplo, ganhou uma versão digital e passou a apresentar, na íntegra, versões em inglês de todos os textos, mudanças que resultaram num expressivo aumento de seu público leitor, da ordem de 800%. O Facebook também entrou em pauta, com o lançamento, em meados de 2012, de um perfil institucional. Com boa aceitação, a página na rede social somava 5.421 "curtições" no início de abril deste ano. "A atualização é diária, com notícias, convites para eventos e fotos de encontros e reuniões", informa a diretora-executiva Adriana Finzi.

Outra iniciativa que contou valiosos pontos para a audiência foi a criação, em 2008, de uma newsletter eletrônica, disparada semanalmente para 20 mil empresários. São, em média, quatro notícias sobre oportunidades de negócios. "Desde que lançamos o boletim, a procura por informações cresceu de maneira exponencial. Todo dia, recebemos ligações de interessados, em busca de mais detalhes e contatos", revela Blay, que compara o trabalho da Câmara ao de um cupido. "Somos casamenteiros: apresentamos os 'rapazes' às 'moças'. Depois que eles se entendem e saem para jantar, já não é mais com a gente."

As missões a Israel também ganharam destaque na agenda da Cambici ao longo dos últimos anos. Só em 2013, somaram quatro grandes eventos. No primeiro semestre, seguiram para o Oriente Próximo delegações do Rio Grande do Sul, liderada pelo governador Tarso Genro, e de profissionais e empresários das áreas médica e hospitalar, sob o comando do então ministro da Saúde Alexandre Padilha. Na segunda metade do ano, a Missão Logística e a Accenture Innovation Trip conheceram os principais polos israelenses nos setores de transporte, segurança e tecnologias de ponta. "Os empresários brasileiros precisam conhecer e explorar Israel, que tem uma renda per capita superior à da União Europeia", destaca Blay. "Neste ano, seguiremos organizando novas delegações, pois o nosso negócio é fazer barulho, fazer acontecer."

Curtições: página no Facebook foi ao ar em 2012
Likes: fan page in Facebook launched in 2012

© vepar5 - Fotolia

Israel has not only brought hydroponics – growing plant nutrient solutions - to Brazil but also drip irrigation to the Southern coast of the Atlantic, with the support of Cambici

year. The evolution corresponds to 70%, but the president believes Cambici´s numbers far below the expected. "Bilateral trade should have surpassed $3 billion. I believe that Israeli importers and Brazilian exporters lack initiative - especially the latter, because Israel already zeroed almost all aliquots for products included in the deal," he says.

After contributing to the approval of the Agreement, Cambici remains encouraging exchanges between Brazilian and Israeli businessmen. To make this effort more effective, all attention was given to communications. The directory, for example, now has a digital version and presents in full English versions of all texts, changes that resulted in a significant increase of 800% in its number of readers.

Facebook also came into question, with the launch in mid-2012 of Cambici´s institutional profile. With good acceptance, the page on the social network totaled 5,421 "likes" in early April 2014. "It is daily updated with news, invitations and photos of events and meetings," says the executive director Adriana Finzi.

Another valuable initiative for the audience was the creation, in 2008, of an electronic newsletter, submitted weekly for 20,000 entrepreneurs. It presents, on average, four pieces of news about business opportunities. "Since we launched the newsletter, the demand for information has grown exponentially. Every day, we receive calls from interested parties, in search of more details and contacts", says Blay, who compares the work of the Board to the Cupid. "We are matchmakers: we present the 'boys' to the 'girls'. Once they get along and go out to dinner, it is all their business."

The Missions to Israel also gained prominence in Cambici´s calendar over the past few years. In 2013 alone, there were four major events. In the first semester, delegations of Rio Grande do Sul led by the governor Tarso Genro, and professionals and businessmen of hospital and medical areas, under the command of the Health minister at the time, Alexandre Padilha, visited the Middle East. In the second half of the year, the Accenture Innovation and Logistics Mission Trip visited the main Israeli hubs in the transportation, security and cutting-edge technology sectors.

"Brazilian entrepreneurs need to know and explore Israel, which has a per capita income higher than the European Union," says Blay. "This year, we will organize new delegations, because our business is to be up and about, to make it happen."

Blay: "Nosso negócio é fazer barulho, fazer acontecer"
Blay: "Our business is to make noise, make it happen"

© Eliana Assumpção

Brasil-Israel: um casamento para durar

O Brasil foi um dos primeiros países a reconhecer o Estado de Israel em 1949. Na repartição política do território da Palestina, após a Segunda Guerra Mundial, o reconhecimento de Israel como estado soberano ocorreu num momento em que o embaixador Oswaldo Aranha, expoente da diplomacia brasileira, presidia a II Assembleia da Organização das Nações Unidas. Aranha, destacado político da era getulista, teve papel decisivo em acolher o pleito de independência do então jovem país Israel, representando uma nação de tão longínqua relevância para a história da própria humanidade.

Mas o que une o Brasil a Israel é muito mais do que religião, história e cultura. Os dois países compartilham, na atualidade, sólidos laços de cooperação nas áreas técnica, científica e tecnológica. Desde os anos 1960, Israel contribui para o desenvolvimento da agricultura do semiárido brasileiro, por meio da difusão de suas avançadas técnicas de irrigação e tratos culturais. Isso para citar apenas um exemplo dessa cooperação, numa área em que tanto o Brasil como Israel se destacam: a agricultura de precisão. Além disso, no âmbito da cooperação mais ampla, registra-se intenso diálogo entre instituições privadas e não governamentais, especialmente nas áreas de pesquisa científica. E muito mais poderia ser feito: na música, nas artes plásticas, na área espacial, no campo da biotecnologia, no campo da segurança pessoal e pública, na defesa militar, na indústria eletrônica e bélica, na medicina, etc. O mapa de oportunidades é praticamente sem fronteiras.

> “O que une o Brasil a Israel é muito mais do que religião, história e cultura. Brasil e Israel compartilham, na atualidade, sólidos laços de cooperação nas áreas técnica, científica e tecnológica. Desde os anos 1960, Israel contribui para o desenvolvimento da agricultura do semiárido brasileiro, por meio da difusão de suas avançadas técnicas de irrigação e tratos culturais”

O ótimo relacionamento do Brasil com Israel se ampliou quando, em 18 de dezembro de 2007, o Mercosul assinou o Acordo de Livre Comércio com esse país, constituindo-se Israel no primeiro parceiro fora do Cone Sul a firmar tal instrumento com o bloco. O Brasil ratificou e publicou esse acordo em 2010, quando este passou a ter vigência integral. Trata-se de um acordo amplo de abertura de mercados que abrange, além do comércio de bens, as regras de origem, salvaguardas, cooperação em normas técnicas, sanitárias e fitossanitárias, cooperação tecnológica e técnica e cooperação aduaneira. O grau de complementaridade entre as duas economias invoca o interesse de ambas em estreitar esses laços e desenvolver novas e frutíferas linhas de cooperação.

O aumento quase incessante da corrente bilateral de comércio Brasil-Israel é uma demonstração de que o futuro dos dois países, juntos, ainda pode ser mais promissor do que já fizeram no passado recente, em que as duas mãos do comércio brasileiro com Israel saltaram da faixa dos US$ 300 milhões/ano, por volta da virada do milênio, para os US$ 1,56 bilhão, encerrados em 2013. Isso representou um salto de cinco vezes, em dólares americanos. Todavia é pouco, diante do potencial de cooperação e comércio entre os dois países. Do lado das exportações brasileiras, a pauta ainda permanece muito concentrada, em poucos itens de destaque, sobressaindo-se carne

Brazil-Israel: a lasting partnership

Brazil was one of the first countries to recognize the State of Israel in 1949. As the territory of Palestine underwent its political division after the Second World War, the recognition of Israel as a sovereign state was brought about in the 2nd Assembly of the United Nations, presided by Ambassador Oswaldo Aranha, an exponent of Brazilian diplomacy. Mr. Aranha, a renowned politician from the Getúlio Vargas era, had a decisive role in the fight for independence of the recently founded country of Israel, a nation of such long-reaching relevance in the history of civilization.

What brings Israel and Brazil together, however, is much more than religion, history, and culture. Brazil and Israel currently share strong ties of cooperation in the scientific, technological and technical areas. Since the 1960s, Israeli has contributed to the agriculture of the Brazilian semi-arid region through the dissemination of its advanced techniques in irrigation and crop tillage. This is but one example of cooperation in an area where Brazil and Israel stand out: precision agriculture. Besides that, within a wider cooperation, there has been intense dialogue between private and non-governmental institutions, mainly in the areas of scientific research. Much more could be done as well concerning music, fine arts, aerospace, biotechnology, public and private safety, military defense, arms and electronic industry, medicine and so on. The map of opportunities has basically no borders.

The excellent relationship between Brazil and Israel was expanded when in December 18, 2007, Mercosur signed a Free Trade Agreement with the country, making Israel the first partner outside the Southern Cone to have this sort of partnership with the bloc. Brazil ratified the Agreement in 2010, bringing it to full effect. It is a wide-ranging open market agreement encompassing, along with the trade of goods, rules of origin; safeguards; cooperation in technical, sanitary, and phytosanitary norms; technological and technical cooperation; and cooperation in customs. The two economies are complementary to a degree that generates interest in closer ties and the development of new and fruitful lines of cooperation.

The almost unwavering increase in the bilateral Brazil-Israel trade is a demonstration that the future of both countries can be even more promising than in a recent past, as Brazilian two-way trade with Israel has risen from US$ 300 million per year around the turn of the century to US$ 1.56 billion by the end of 2013. That is a fivefold increase. However, the number is small, considering the potential for cooperation and trade between both countries.

From the Brazilian side, the

© Divulgação

Paulo Rabello de Castro
Presidente da LIDE Economia
LIDE Economia, president

bovina e pedras preciosas. Um vasto esforço de ampliação do interesse israelense nos produtos e serviços brasileiros precisa ser feito desde já, até porque o déficit comercial é contra o Brasil e assim tem sido, ininterruptamente, por mais de duas décadas, todos os anos. Para se ter uma ideia do desequilíbrio a favor de Israel, nós importamos de lá US$ 1,11 bilhão em 2013, enquanto exportamos para Israel US$ 454,7 milhões. O déficit comercial contra o Brasil foi, portanto, de US$ 655,3 milhões em 2013, uma cifra bastante expressiva.

Em 10 de novembro de 2009, o presidente israelense, Shimon Peres, iniciou uma viagem de cinco dias ao Brasil, onde visitou Brasília, São Paulo e Rio de Janeiro. Em retribuição à visita daquele notável homem público israelense ao Brasil, Luiz Inácio Lula da Silva realizou, em março de 2010, uma viagem de três dias a Israel, a primeira de um presidente brasileiro. Lula se encontrou com políticos israelenses, fez um discurso na Knesset e visitou o Museu do Holocausto Yad Vashem.

É importante ressaltar que as relações entre Brasil e Israel se pautam em fortes vínculos humanos e culturais, tendo em vista a multissecular presença judaica no Brasil, desde os tempos das comunidades de cristãos-novos, em tempos coloniais até, na era contemporânea, pela vinda de imigrantes judeus, nos séculos 19 e 20. Estes imigrantes, que vieram para ficar e virar brasileiros, têm dado uma contribuição civilizatória notável ao nosso país. Estima-se que a comunidade israelita no Brasil totalize cerca de 150 mil integrantes. É a décima maior do mundo e a segunda na América Latina, superada, apenas, pela da Argentina. Mas aqui somos todos brasileiros, convivendo pacificamente, sob uma só bandeira e com uma grande paixão pela terra que, no mundo, melhor soube converter imigrados em filhos de uma única nação, coesa e esperançosa.

"What brings Israel and Brazil together is much more than religion, history and culture. Brazil and Israel currently share strong cooperation ties in the scientific, technological and technical areas. Since the 1960s, Israeli has been contributing in the agriculture of the Brazilian semi-arid through the dissemination of its advanced techniques in irrigation and cultural aspects"

export basket still concentrates on some specific items, such as red meat and gemstones. A huge effort of heightening Israeli demand for Brazilian services has to be undertaken forthwith, especially considering that the Brazil is at a trade deficit in relation to Israel and such has been the case for more than two decades, year after year. To illustrate the dimension of this imbalance favoring Israel, we can consider the numbers of 2013—our imports from Israel were of US$ 1.11 billion, while our exports accumulated US$ 454.7 million. Thus, the trade deficit against Brazil was US$ 655,3 million that year —a considerable amount.

In November 2009, Israeli president Shimon Peres began a five-day trip to Brazil during which he visited Brasília, São Paulo and Rio de Janeiro. In retribution to the visit of such a distinguished Israeli public figure, ex-president Luiz Inácio Lula da Silva stayed in Israel for three days in March 2010, the first time a Brazilian president visited the country. Lula met with Israeli politicians, made a speech at the Knesset and visited the Yad Vashem Holocaust Museum.

It is important to highlight that the relations between Brazil and Israel are based on strong human and cultural bonds, considering the centuries-long Jewish presence in Brazil, from the community of New Christians in colonial times to the contemporary age, through the arrival of Jewish immigrants in the 19th and 20th centuries. These immigrants, who came to stay and became Brazilians, have been giving a remarkable civilizational contribution to our country.

It is estimated that the Jewish community in Brazil comprises about 150 thousand people. It is the 10th largest in the world and the second in Latin America, outnumbered only in Argentina. Nevertheless, here we are all Brazilians, living in peace, under a single flag, with great love for the land that, of all nations, did best to convert its immigrants into citizens of a single nation, cohesive and full of hope.

SE VIRA NOS 20.

Você tem uma boa ideia? Nós queremos conhecê-la.

FAST DATING TECNISA

Boas ideias não podem ficar na gaveta, não podem ficar no papel. Boas ideias precisam ser ouvidas. A TECNISA inova mais uma vez com o programa Fast Dating. Você traz a sua ideia, a TECNISA ouve. Você tem 20 minutos. Se a sua ideia for realmente boa, você ganha uma nova reunião. Pode ser uma tecnologia, um produto ou um serviço. Mas tem que ser inovadora, como a TECNISA. **Mais informações: tecnisa.com.br/fastdating**

TECNISA

Mais construtora por m²

Avanço constante

Desafio: "Temos de dar saltos qualitativo e quantitativo nas relações comerciais"

Nos últimos anos, a relação entre Brasil e Israel está atravessando um momento muito positivo. Sabemos que ainda temos divergências no campo político sobre assuntos como o processo de paz com os palestinos, Irã e Síria. Mas, nas relações bilaterais, posso dizer que vemos um avanço constante. Hoje as transações entre os dois países somam US$ 1,6 bilhão. Temos de não apenas crescer, mas darmos um salto qualitativo e quantitativo nas relações econômicas. Estes números de hoje, que são bons, representam uma pequena porção comparado ao potencial da relação bilateral. Podemos duplicar ou triplicar o volume do comércio em poucos anos, com esforço das partes. O segundo desafio é diversificar as relações comerciais. Hoje, os produtos comercializados entre os países, em grande parte, são fertilizantes (Israel) e alimentos (Brasil). Gostaria que a tecnologia, o conhecimento e a informação passassem a figurar entre esses produtos. Israel é uma potencia mundial em ciência e isso tem de ser refletido no conteúdo do comércio bilateral.

Constant development

Challenge: "We must move forward on our commercial relations"

Brazil-Israel relations have been positive over the last few years. We know that we still have political differences over some issues, such as the peace process with the Palestinians, with Iran and with Syria. But in our bilateral relations I can say we see constant development. Transactions today, between both countries, add up to US$1.6 billion. Not only do we have to grow, but take a big leap in our economic relations. Those numbers are good, although they are still a small portion compared with our bilateral relations' potential. We can double or triple our business volume in a few years, with efforts from both sides. Another challenge is to diversify our commercial relations. Today, products traded between our countries are mostly fertilizers (Israel) and food (Brazil). I would like to see our trades to include technology, knowledge and information science. In addition, since Israel is a world superpower in science, this should also reflect on our bilateral business relations.

© Eliana Assumpção

Rafael Eldad
Embaixador de Israel no Brasil
Israel's Ambassador to Brazil

Prêmio à perseverança

Empresas brasileiras que mantiveram exportações para Israel após o início da crise internacional ganharam gás com o Acordo de Livre Comércio entre o Mercosul e a nação do Mediterrâneo

Award for perseverance

Brazilian companies which maintained exports to Israel after the beginning of the international crisis benefited from the Free Trade Agreement between Mercosur and the Mediterranean Nation

O mundo engatou a marcha à ré há quase seis anos. Com o estouro da "bolha" especulativa no mercado imobiliário dos Estados Unidos, no segundo semestre de 2008, o planeta mergulhou na maior crise econômica desde a Grande Depressão, causada pelo crash da Bolsa de Valores de Nova York, em outubro de 1929. Nomes de peso das finanças internacionais viraram pó da noite para o dia, receitas e lucros da indústria, comércio e serviços despencaram e, em consequência, milhões de trabalhadores perderam seus empregos, principalmente no Hemisfério Norte. O comércio global, claro, também acusou o golpe. O Brasil que o diga: suas exportações, que acumulavam crescimento de 239,6% desde o início do século, fecharam 2009 na casa de US$ 152,99 bilhões, um retrocesso de 22,7% sobre a cifra registrada na temporada anterior.

Muitas empresas nacionais optaram, então, por deixar de lado os negócios no exterior e dar prioridade ao plano doméstico, que reagiu muito mais rapidamente à crise. O contingente de empresas exportadoras brasileiras para o mercado israelense, por exemplo, decresceu de 841, em 2008, para uma média de 721, de lá para cá. Aquelas que permaneceram fiéis a seus parceiros, contudo, colheram bons frutos. O Acordo de Livre Comércio do Mercosul com Israel, em vigor desde 2010, alavancou os embarques para a costa oriental do Mediterrâneo em 70,1% – de US$ 922,1 milhões, em 2009, para US$ 1,6 bilhão no último ano. Em igual período, a média per capita das exportadoras evoluiu em escala ainda maior – de US$ 1,3 milhão para US$ 2,2 milhões, um salto de 75%.

Algumas companhias superaram com folga esse percentual. São os casos das gaúchas Piccadilly e Q-Sonho, ambas do setor de calçados. A primeira começou a marcar presença em lojas e shopping centers israelenses em 2006. Quatro

O Acordo de Livre Comércio do Mercosul com Israel alavancou os embarques para a costa oriental do Mediterrâneo em 70,1%, entre 2009 e o ano passado. Em igual período, a média per capita das exportadoras evoluiu em escala ainda maior, atingindo 75%

The world took a step back almost six years ago.
With the burst of the speculative bubble in the housing market of the United States, in the second semester of 2008, the world plunged into the most severe economic crisis since the Great Depression, caused by the Stock Market Crash in October 1929. Important international financial companies crumbled overnight, revenues and profits of the industry, commerce and services sectors plummeted and, consequently, millions of workers lost their jobs, mainly in the northern hemisphere. Global trade, of course, also felt the blow. Brazil's exports, which had seen a 239.6% increase from the beginning of the century, closed 2009 with around US$ 152.99 billion–a decrease of 22.7% from previous figures.
Thus, many local businesses chose to shun their external trade and to focus on the domestic market, which had responded much more quickly to the crisis. The number of Brazilian companies exporting to the Israeli market, for example, decreased from 841 in 2008, to an average of 721 since then. Those who chose to maintain their trade partners, however, reaped better profits. The Free Trade Agreement between Mercosur and Israel, signed in 2010, leveraged shipping to the East coast of the Mediterranean by 70.1%–from US$ 922.1 million in 2009 to US$ 1.6 billion last year. In the same period, the companies' exports per capita evolved in an even larger scale–from US$ 1.3 million to US$ 2.2 million, a leap of 75%.
Some companies comfortably surpassed this number. Such is the case of Piccadilly and Q-Sonho–shoe manufacturers from the state of Rio Grande do Sul. The former started to appear in Israeli stores and malls in 2006. Four years later, its sales

The Mercosul-Israel Free Trade Agreement leveraged shipping to the Eastern Mediterranean coast by 70.1% between 2009 and 2013. In the same period, average exports per capita evolved in a larger scale, reaching an increase of 75%

© adimas - Fotolia

anos depois, suas vendas atingiam a marca de 40 mil pares por ano, 233% acima do número registrado em 2009. De lá para cá, os negócios não pararam de crescer. “Em 2013, exportamos 95 mil pares para Israel e pretendemos chegar a 120 mil neste ano”, comemora a gerente de exportação Tatiana Müller de Oliveira. “Hoje, somos a marca brasileira número 1 no segmento de calçados femininos no mercado israelense. As coleções da Piccadilly foram tão bem aceitas no país que nossos modelos passaram a ser copiados por concorrentes.”

Os calçados “made in Brazil” vêm ganhando espaço nas vitrines israelenses. Só no ano passado, as exportações somaram US$ 12 milhões, mais que o dobro de 2012. O exemplo é seguido, em menor escala, por fabricantes de chocolates, balas e confeitos em geral

As sandálias da grife estão disponíveis em 23 endereços de Tel Aviv e Jerusalém e em outros 300 pontos de venda situados em cidades menores. O mercado local representa 5% das exportações totais da marca, fatia que é intensamente disputada com fabricantes turcos, portugueses e chineses. Os modelos são os mesmos encontrados no varejo brasileiro. “As consumidoras israelenses gostam de cores vivas e acabamentos com brilho, como o verniz”, conta Tatiana, que destaca o trabalho desenvolvido pelo distribuidor da empresa para a divulgação da marca. “Ele investe muito em marketing. Patrocina, por exemplo, a versão local do programa de televisão ‘Dança dos Famosos’.”

No caso da Q-Sonho, sua representação em Israel tem um toque feminino. Em 2008, a empresa estabeleceu uma parceria com a empresária Arlette Sayag, que inicialmente encomendava lotes de 200 pares da grife Stéphanie Classic por semestre. Passadas seis temporadas, o volume anual é dez vezes maior. “A Arlette é uma parceira e tanto”, afirma o diretor Fábio Spohr. “Além de percorrer todo o país em busca de comerciantes interessados nas nossas sandálias, ela deu o nome Stéphanie a sua primeira loja, inaugurada no ano passado, em Tel Aviv. E já planeja uma segunda para breve.”

O trabalho executado pela representante começou a despertar o interesse de grandes redes de varejo israelenses. Como clientes de maior porte preferem negociar diretamente com o fabricante, a solução encontrada foi atender aos pedidos e pagar comissões a Arlette pelas transações. Resultado: desde o início da década, a Q-Sonho conseguiu dobrar suas vendas para o leste do Mediterrâneo, hoje ao redor de 8 mil pares por ano.

“A valorização do dólar frente ao real vai nos tornar competitivos no mercado internacional de uma forma geral. Neste ano, a meta para Israel é um crescimento das exportações entre 10% e 20%”, declara Spohr, que demonstra otimismo com os efeitos dos dois grandes eventos esportivos que serão realizados proximamente no Brasil. “O

© Divulgação

Brazilian-made shoes gaining space in Israeli display windows. Last year only, exports reached US$ 12 million, more than twice as 2012. The trend has been repeated, in a smaller scale, by chocolate, candy and sweets manufacturers

reached 40,000 pairs of shoes per year, 233% more than the number registered in 2009. Since then, numbers haven't stopped growing. “In 2013 we exported 95,000 pairs to Israel and we intend to reach 120,000 this year,” celebrates export manager Tatiana Müller de Oliveira. “Today we are the number one Brazilian women's shoes brand in the Israeli market. Piccadilly's collections were so successful in the country that our models are being copied by the competition.”

Sandals produced by the label are available at 23 locations in Tel Aviv and Jerusalem and at another 300 points of sale in smaller cities. The local market represents 5% of the total exports of the brand, a slice highly disputed with Turkish, Portuguese and Chinese manufacturers. The models are the same ones found in Brazilian retail. “Israeli consumers go for lively colors and sparkling finish, such as patent-leather shoes,” Tatiana says and highlights the distributor's efforts in advertising the brand. “It invests a lot in marketing. It sponsors, for example, the local version of the show Dancing with the Stars.”

In the case of Q-Sonho, their representation in Israel has a feminine touch. In 2008, the Brazilian company began a partnership with the businesswoman Arlette Sayag, who initially ordered batches of 200 pairs of the Stéphanie Classic label every six months. After 6 seasons, the annual volume has grown tenfold. Director Fábio Spohr states, “Arlette is such a good partner: she goes around the country looking for businesspeople interested in our shoes and she named her first own shop Stéphanie, which opened last year in Tel Aviv. And she is already planning a second one soon.”

The work of this businesswoman started to spark the interest of large Israeli retail chains. As large-scale companies prefer to deal directly with the manufacturer, the solution was to meet their demands and pay Arlette a commission for these transactions. As a result, Q-Sonho was able to double its sales in the Eastern Mediterranean from the beginning of the decade and the number is now at about 8,000 pairs of shoes a year.

According to Mr. Spohr, who has shown great optimism regarding the effect of the two sporting events that are going to take place in Brazil, “The appreciation of the US Dollar in relation to the Real will make us competitive, generally speaking, in the international market. This year, our aim for Israel is a 10% to 20% increase in exports. Interest generated by World Cup and the Summer Olympics in Rio could increase our sales to other countries, including Israel, up to 50% in the next two years.”

“Made in Brazil” shoes have been gaining space in Israeli store windows. Last year only, exports reached US$ 12 million, more than twice 2012 figures. The example is followed, in a smaller scale, by manufactures of chocolate, bubble gum, candy, lollipops, and sweets in general, who sold US$ 2.36 million to Israel in 2013, a 44.19% increase over the previous fiscal year.

© Hugh O'Neill - Fotolia

© 365 Assessoria de Comunicação

Doces e confeitos: vendas em alta para o leste do Mediterrâneo
Sweets and sprinkles: sales upwards to the eastern Mediterranean

Todos os produtos exportados pela Vonpar Alimentos para Israel são kasher, fabricados de acordo com as leis alimentares judaicas. A empresa gaúcha atua desde 2005 no mercado israelense, que responde por 8% de suas vendas externas

interesse despertado pela Copa do Mundo e pelos Jogos Olímpicos do Rio de Janeiro poderá elevar nossas vendas para o exterior, inclusive em Israel, em até 50% nos próximos dois anos."

Os calçados "Made in Brazil" vêm ganhando espaço nas vitrines israelenses. Só no ano passado, as exportações somaram US$ 12 milhões, mais que o dobro da cifra alcançada em 2012. O exemplo é seguido, em escala menor, pelos fabricantes de chocolates, gomas de mascar, balas, pirulitos e confeitos em geral, que faturaram 2,36 milhões em vendas para Israel em 2013, um crescimento de 44,19% sobre o exercício anterior.

Boa parte desses números coube à Vonpar Alimentos, do Rio Grande do Sul. A empresa começou a embarcar mercadorias para os portos de Haifa e Ashdod em 2005 e sempre tomou todo cuidado para agradar 100% dos consumidores daquele país, que responde por 8% de suas vendas externas. "Todos os produtos exportados são kasher, fabricados de acordo com as leis alimentares judaicas", revela Tomaz Schmidt Lain, coordenador de exportação.

A estratégia seguida é apresentar novidades a cada temporada ao representante exclusivo da marca. No ano passado, por exemplo, o cardápio ganhou várias opções de pirulitos e balas. A meta para 2014 é incluir no pacote uma goma de mascar. "Estamos otimistas, pois os negócios com Israel seguem num ritmo muito bom. Neste ano, pretendemos elevar as exportações em cerca de 20%, para 230 toneladas", informa Lain.

O Brasil também já mostra serviço em segmentos mais nobres do comércio bilateral, caso do médico-hospitalar. Um dos destaques é a Silimed, uma das três maiores produtoras de próteses de silicone do mundo. Fundada em 1978, a empresa iniciou sua relação comercial com Israel há nove anos, por intermédio de um distribuidor exclusivo. Os negócios decolaram em 2010, quando o Acordo de Livre Comércio entre o Mercosul e Israel entrou em vigor, crescendo 353%. A partir daí, baixaram de ritmo, é fato, mas mantêm uma forte média anual de dois dígitos, acumulando alta de 46,7%. Não por acaso, portanto, a indústria fluminense galgou 17 posições, da 118ª à 101ª, no ranking de exportadores para Israel entre 2012 e 2013, com pouco menos de US$ 1 milhão.

"Exportamos para mais de 60 países", informa o diretor Gabriel Robert. "A fatia israelense corresponde a 2% de nossas vendas externas. Pode até parecer pouco, mas detemos cerca de 75% do mercado, no qual temos duas norte-americanas como principais rivais."

Os planos traçados para 2014 apontam um crescimento de 20% nas vendas para Israel. Tal meta é chancelada por ninguém menos que a Food and Drug Administration (FDA), órgão do governo dos Estados Unidos responsável pelo controle, entre outros, de medicamentos e equipamentos médicos. "Os israelenses valorizam muito as certificações de qualidade. Desde março de 2012, quando recebemos a certificação do FDA, nossas vendas cresceram de forma significativa no país", assinala Robert.

Cada uma a seu modo, Piccadilly, Q-Sonho, Vonpar e Silimed vão colhendo prêmios pela perseverança. A regra, claro, vale para Israel e os demais compradores externos, que valorizam a constância e o compromisso de seus fornecedores globais, além de preços e qualidade, evidentemente. "Exportação é um negócio que exige continuidade e diversificação de mercados", atesta Fábio Spohr, da Q-Sonho.

A large portion of these figures is owing to Vonpar Alimentos, from Rio Grande do Sul. The company began shipping products to the ports of Haifa and Ashdod in 2005, careful to please 100% of Israeli costumers, who represent 8% of its external sales. Export coordinator Tomaz Schmidt Lain, reveals, "All exported products are kosher, manufactured according to Jewish dietary law."

The adopted strategy is to present fresh new products each season to the exclusive representative of the brand. Last year, for example, several options of lollipops and candy were added to the menu. The goal for 2014 is to include a variety of bubble gum in the package. Mr. Lain states, "We are optimistic because business with Israel is at a very good pace. This year we intend to raise our exports to 230 tons, an increase of about 20%."

Brazil has also shown great competence in nobler segments of bilateral trade, such as healthcare. One of the highlights is Silimed, one of the three largest producers of silicone prosthetics in the world. Founded in 1978, the company started its bilateral trade with Israel nine years ago, through an exclusive distributor. Business soared in 2010 when the Free Trade Agreement between Mercosur and Israel started to take effect, rising by 353%. Since then, while it is true that the rate of growth has subsided somewhat, they maintain a strong annual two-digit average, accumulating a 46.7% increase. It is not by chance that, from 2012 to 2013, the Rio de Janeiro-based company has climbed 17 positions, from 118th to 101st in exports to Israel, which amount to nearly US$ 1 million.

"We export to more than 60 countries," informs manager Gabriel Robert. "Israel corresponds to 2% of our foreign sales. While it may seem a small number, we hold around 75% of market share, in which two North American companies are our main rivals."

2014 plans indicate a 20% increase in sales to Israel. This goal is accredited by none other than the Food and Drug Administration (FDA) a US federal agency responsible for the control of, among other items, medicine and medical equipment. "The Israeli are quite appreciative of quality certifications. Since March 2012, when we received FDA certification, our sales have grown tangibly in the country," Mr. Robert comments.

Each in its own way, Piccadilly, Q-Sonho, Vonpar and Silimed, is being awarded due to its perseverance. The rule, of course, holds true for Israel and other foreign buyers, who appreciate the steadfastness and commitment of their global suppliers, as well as prices and quality. Fábio Spohr, from Q-Sonho, attests, "Exporting is something that demands continuity and market diversification."

Every product exported to Israel by Vonpar Alimentos is kosher, manufactured according to Jewish dietary law. Since 2005, the company from Rio Grande do Sul has been serving the Israeli market, which represents 8% of its foreign market

Robert: Silimed domina mercado israelense de próteses de silicone
Robert: Silimed dominates Israeli market of silicon prosthesis

© Divulgação

O céu é o limite

A missão do governo gaúcho a Israel, em 2013, alavancou o comércio bilateral em quase 90% e ainda firmou um acordo de cooperação espacial

O Rio Grande do Sul trabalha firme para estreitar seus laços econômicos com Israel. Tal disposição saltou aos olhos entre 29 de abril e 2 de maio do último ano, quando o governador Tarso Genro visitou o país à frente de uma comitiva de 80 pessoas, incluindo assessores, deputados, prefeitos e empresários. "Foi a maior missão oficial brasileira já realizada a Israel", comemora Sebastian Watenberg, diretor da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria (Cambici) e vice-presidente da Federação Israelita do Rio Grande do Sul (FIRS), entidades que ajudaram o Executivo estadual na elaboração da agenda.

Frutos e lucros não tardaram a ser colhidos. Em 2013, o comércio bilateral com os israelenses saltou para a casa de US$ 200,58 milhões, 88% a mais do que a cifra registrada na temporada anterior. Os gaúchos continuam com déficit na relação, mas quase triplicaram suas exportações para o parceiro do Mediterrâneo (ver tabela). "O crescimento de volume mostra o interesse dos dois lados em ampliar as relações", analisa o secretário estadual de Desenvolvimento e Promoção do Investimento, Mauro Knijnik.

Os entendimentos se estenderam à área de pesquisas. Durante a visita oficial, foram acertadas cooperações envolvendo quatro universidades dos dois países: a PUC-RS e a Federal do Rio Grande do Sul, de um lado, e a de Tel Aviv e a Ben-Gurion, de outro

Outro dado que aponta na mesma direção é o contingente de importadoras e exportadoras para Israel no estado. Nos dois últimos anos, o total saltou de 174 para 193, uma evolução de 10,91%. O ponto de partida dessa aproximação foi um business meeting promovido pelo governo gaúcho em Tel Aviv, que contou com a participação de 17 empreendedores brasileiros e cerca de 50 locais. "O resultado foi além da expectativa. Nossos empresários puderam ver de perto o potencial do mercado israelense e apresentar seus produtos a um público qualificado", comemorou Knijnik, à época.

Os anfitriões também tiveram oportunidades de sobra para realizar bons negócios. A Netafim, por exemplo, vendeu 2.500 kits de irrigação para o governo do Rio Grande do Sul. O sistema à base de gotejamento está sendo distribuído a pequenos produtores rurais pelo Executivo gaúcho, que prevê novas aquisições de equipamentos e a instalação de uma escola de irrigação, para otimizar a utiliza-

The sky is the limit

The Rio Grande do Sul trade mission to Israel, in 2013, leveraged bilateral trade in almost 90% and also settled an agreement of special aerospace cooperation

Rio Grande do Sul has been working hard to straighten its economic ties with Israel. The effort became evident when, from April 29 to May 02, 2013, Governor Tarso Genro visited the country, accompanied by a committee of 80 people, including advisors, congressmen, mayors and businessmen. "It was the largest Brazilian official mission ever sent to Israel," celebrates Sebastian Watenberg, a Director at the Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry (CAMBICI) and Vice-President of the Rio Grande do Sul Jewish Federation (FIRS),

Mutual understandings were also extended to the field of research. Cooperation agreements were signed involving four universities from both countries: PUC-RS, Federal of Rio Grande do Sul state, Tel Aviv and Ben-Gurion

institutions which helped the state government with the Mission's agenda.

Fruits and profits were soon reaped. In 2013, bilateral trade with the Israelis reached US$ 200.5 million, an 88% increase over the previous season. Despite Rio Grande do Sul's continuing deficit in relation to its Mediterranean partner, its exports have almost tripled (see Table 1). "The growth in volume shows an interest of both sides in expanding their relations," says Mauro Knijnik, State Secretary of Development and Investment Promotion.

Another piece of data that points in the same direction is the number of companies in the state dedicated to importing from and exporting to Israel. It rose from 174 to 193 in the last two years, an evolution of 10.9%. The starting point for this forging of closer ties was a business meeting promoted by the Rio Grande do Sul government in Tel Aviv, attended by 17 Brazilian and around 50 Israeli entrepreneurs. Mr. Knijnik celebrated at the time, saying, "The result was beyond our expectations. Our businesspeople were able to see for themselves the potential of the Israeli market and present their products to a qualified audience."

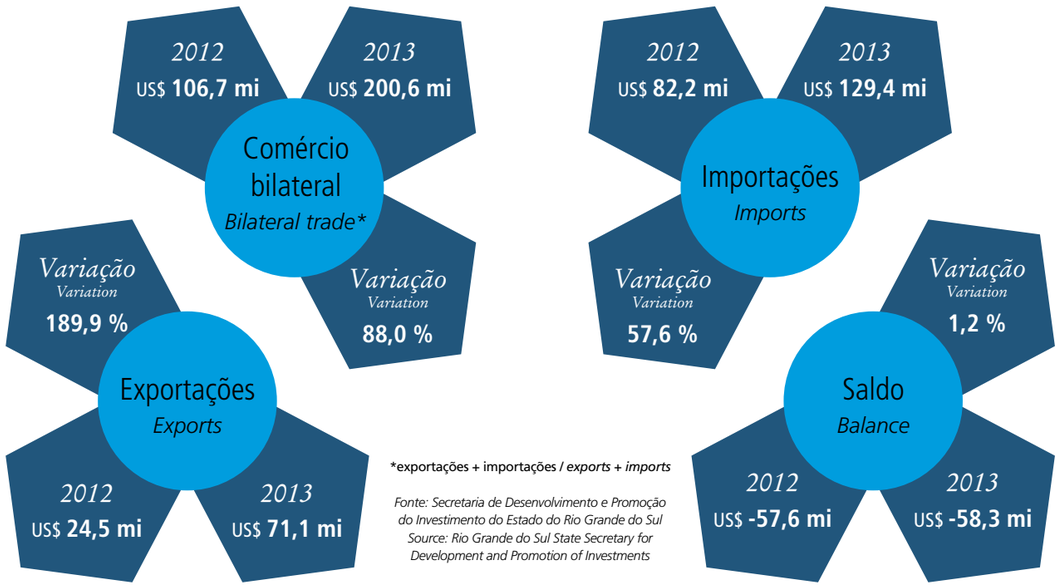
The hosts had also more than enough opportunities to close good deals. Netafim, for example, sold 2,500 irrigation kits to the Rio Grande do Sul government. The drip-based system is being distributed to small rural producers by the state's Executive Branch, which foresees new acquisitions and the installation of an irrigation school, to optimize

© Coloures-Pic - Fotolia

ção da tecnologia israelense.
Também na seara agrícola, duas companhias locais mereceram especial atenção dos visitantes: a Bio-Bee Biological Systems, que atua no controle biológico de pragas, e a Ginegar-Polysack, detentora de tecnologias de ponta em plásticos voltados à lavoura. "As negociações prosseguem em ambos os casos", informa Watenberg. "O interesse é grande, especialmente da Prefeitura de Vacaria, que ofereceu um terreno para a Ginegar-Polysack instalar uma fábrica na cidade. A intenção é facilitar o acesso de agricultores aos produtos da empresa israelense, que protegem cultivos de maçã, muito tradicionais na região."
Os entendimentos se estenderam à área de pesquisas. Durante a visita oficial, foram acertadas cooperações envolvendo quatro universidades dos dois países: a PUC-RS e a Federal do Rio Grande do Sul, de um lado, e a de Tel Aviv e a Ben-Gurion, de outro. A grande novidade na área, contudo, foi o trato firmado pela israelense Elbit com os brasileiros para capitanear o projeto de implantação do Polo Espacial gaúcho. Em nosso território, a participação israelense ficará a cargo da gaúcha AEL Sistemas, que desde 2001 é controlada pela Elbit e tem 25% de suas ações em poder da Embraer.
O acordo ganhou as manchetes em outubro, com a apresentação da maquete do MMM-1, o primeiro microssatélite brasileiro voltado a uso militar. O projeto demandará investimentos de R$ 43 milhões e poderá contar com apoio de Brasília, pois foi pré-selecionado no edital do Plano Inova Aerodefesa, que vai destinar R$ 2,9 bilhões à área. "A AEL é a líder do programa, ao lado da Digicon, de Gravataí (RS). Ambas trabalham de forma coordenada com o governo do estado", explica o secretário de Desenvolvimento e Promoção do Investimento. "O projeto busca articular as várias especialidades no segmento espacial que podemos encontrar em universidades e empresas gaúchas. A regra vale para parceiros de outros estados brasileiros e até mesmo de outros países."
O saldo da viagem, enfim, foi tão positivo que o governador Tarso Genro já manifestou o desejo de realizar uma segunda missão oficial a Israel. A intenção deve sair do papel no próximo ano, se, claro, o atual titular do Executivo gaúcho concorrer a um segundo mandato e vencer as eleições em outubro. A Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria e a Federação Israelita do Rio Grande do Sul há tempos trabalham por um maior intercâmbio entre gaúchos e israelenses. "Desde a década de 1990, três governadores do estado já visitaram Israel: Alceu Collares, Germano Rigotto e Tarso Genro. Se depender de nosso esforço, outros seguirão o exemplo", afirma Watenberg.

De vento em popa / By leaps and bounds

Evolução do comércio entre o Rio Grande do Sul e Israel / *Evolution of trade between Rio Grande do Sul and Israel*



*exportações + importações / *exports + imports*

Fonte: Secretaria de Desenvolvimento e Promoção do Investimento do Estado do Rio Grande do Sul
Source: Rio Grande do Sul State Secretary for Development and Promotion of Investments

the use of this Israeli technology.
Still in the agriculture sector, two local companies merited special attention from the visitors: Bio-Bee Biological Systems, specialized in biological pest control, and Ginegar-Polysack, proprietor of cutting-edge technology in plasticulture.
"Negotiations proceeded in both cases," informs Mr. Watenberg.
"There is a lot of interest, especially from the city of Vacaria, which offered Ginegar-Polysack a piece of land to install a factory. The intention is to facilitate access of farmers to the Israeli company's products, used to protect the area's very traditional production of apples."
Mutual understandings were also extended to the field of research.
During the official visit, cooperation agreements were signed involving four universities from both countries: PUC-RS and the Federal University of Rio Grande do Sul state on one side, and the Universities of Tel Aviv and Ben-Gurion on the other. The most important piece of news, however, was the agreement between the Israeli company Elbit with the Brazilians to spearhead the implementation project for the Aerospace Hub in Rio Grande do Sul. AEL Sistemas will be in charge of Israeli participation in Rio Grande do Sul. The company has been controlled by Elbit since 2001 and 25% of its shares are held by Embraer.
The agreement made the headlines last October, with the showcasing of the MMM-1 model, the first Brazilian military microsatellite. The project will require investments in the order of R$ 43 million and will have the support of Brasília as it was preselected for the announcement of the Inova Aerodefesa plan, which will allocate R$ 2.9 billion to the area.
"AEL is the leader of the program, along with Digicon, from Gravataí (RS). Both work in coordination with the state government," explains the Secretary of Development and Investment Promotion. "The aim of the project is to articulate different kinds of aerospace expertise found in Rio Grande do Sul universities and companies. This applies to partners from other Brazilian states and even from other countries."
The outcome of the trip was so favorable that Governor Tarso Genro has already stated that he would be open to a second official mission to Israel. This should come to fruition next year, providade, of course, that the Governor runs for a second term and wins the ballot in October. The Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry and the Jewish Federation of Rio Grande do Sul have long been working for more comprehensive exchange between Israel and Rio Grande do Sul. "Three Rio Grande do Sul governors have already been to Israel since the 1990s: Alceu Collares, Germano Rigotto and Tarso Genro. Given our efforts, others will follow suit," says Sebastian Watenberg.

© Caco Argemi

Chimarrão sela acordo: Bezalel Machlis, CEO da Elbit, e o governador Tarso Genro
Mate's deal: Bezalel Machlis, Elbit's CEO, and governor Tarso Genro

SAIBA MAIS / KNOW MORE
www.sdpi.rs.gov.br
www.cambici.org.br
http://firs.org.br

Seriedade, confiança, técnica e especialidade no atendimento do SEGURO que você e sua empresa precisam:

Seguros
Empresarial - Saúde - Responsabilidade Civil - Automóvel
Transporte (nacional e internacional), entre outros ramos.
(11) 3357-1000
www.astecaseguros.com.br

Asteca
corretora de seguros

Certificação Digital
Certificado Digital: pessoa física e jurídica
Validação Presencial - Validação em domicílio
(11) 3661-0010
www.arasteca.com.br

Fazendo a diferença

A criatividade brasileira é referência internacional na área de projetos de cunho social

Em um país em que as carências são muitas, o empreendedorismo social pode fazer a diferença. É o caso do Brasil, que conta com um longo histórico de ações nessa área e tem muito a oferecer ao mundo no combate às desigualdades e às injustiças. A avaliação é do jornalista e pesquisador Alex Fisberg, que acumula em seu currículo a participação em projetos voltados a comunidades brasileiras, israelenses, palestinas, africanas, jordanianas e indianas. "O brasileiro é muito original e costuma dar soluções criativas onde há problemas. Por conta disso, o Brasil é, ao lado da Índia, um dos pontos do mapa-múndi em que o empreendedorismo social desponta com mais força", afirma.

Algumas iniciativas são, de fato, bem inovadoras. Um exemplo é o Centro de Integração de Educação e Saúde (CIES), inspirado em uma experiência pessoal. Há 25 anos, o pai de Roberto Kikawa recebeu um diagnóstico tardio de câncer. Sem recursos, foi internado em um hospital precário. Kikawa, que estava no segundo ano de medicina, acompanhava o lento definhar do pai quando dois médicos japoneses, missionários de uma instituição para pacientes terminais, o levaram para casa e o trataram. Em seus últimos momentos, o pai pediu a Kikawa que fizesse o mesmo por outras pessoas.

Já formado, depois de muita luta para tentar viabilizar o pedido paterno, o jovem médico percebeu que não obteria êxito em seu propósito de construir um local para apoiar pacientes terminais e suas famílias. Durante o mestrado, na França, travou contato com a organização Médicos Sem Fronteiras e concebeu a ideia de criar unidades móveis de saúde e levar prevenção e assistência ao público sem acesso à saúde. Em 2008, o CIES iniciava suas atividades a bordo de um caminhão, voltado ao diagnóstico preventivo. "A ideia era trabalhar na prevenção das dez patologias que mais matam no Brasil, principalmente junto à população desassistida", explica Kikawa. "Hoje,

> A ideia do CIES era trabalhar na prevenção das dez patologias que mais matam no Brasil, Hoje, somamos mais de 20 especialidades", explica Roberto Kikawa

Making a difference

Brazilian creativity is an international reference in the area of social projects

In a country with so many deficiencies, social entrepreneurism can make the difference. Such is the case of Brazil, which has a long history in this area. The country has a lot to offer the world when it comes to fighting inequality and social injustice. That is the assessment of Alex Fisberg, a journalist and researcher who has participated in projects related to communities in Brazil, Israel, Palestine, Africa, Jordan and India. He states, "Brazilian people are very original and are used to giving creative solutions to problems. Hence, Brazil is, as well as India, one of the places in the world in which social entrepreneurism has been the most prominent."

Some initiatives have indeed been quite innovative. One example is the Center for Integration of Education and Health (CIES), inspired by a personal experience. 25 years ago, Roberto Kikawa's father was given a late cancer diagnosis. Without financial resources, he was admitted in an ill-equipped hospital. Enrolled at that time in the sophomore year of medical school, Kikawa could witness his father's condition worsen little by little when two Japanese doctors, missionaries of an institution for the terminally ill took him home and took care of him. Roberto's father, in his last moments, asked his son to do the same for other people.

After his graduation and having fought much to bring his father's wish to fruition, the young doctor realized he would not succeed in building a place to support the terminally ill and their families. During his Master's course in France, he made contact with the organization Doctors Without Borders and conceived the idea of creating new mobile health units which could provide preventative measures and assistance to people who had no access to healthcare. In 2008 CIES started its activities on a truck, focusing on preventative diagnostics. Kikawa explains, "The idea was to work with the prophylaxis of the 10 deadliest diseases in Brazil, mainly with the

> *CIES' idea was to work with the prevention of the 10 deadliest diseases in Brazil, mainly with population in the lower income bracket," explains Roberto Kikawa. "Today, we work with more than 20 medical specialties and we can even perform a few small-scale surgeries"*

© noomlh - Fotolia

somamos mais de 20 especialidades e chegamos até a realizar algumas pequenas cirurgias."
O projeto conta atualmente com quatro unidades. A principal, instalada sobre uma carreta de 15 metros de comprimento, é um hospital sobre rodas com 100 metros quadrados, áreas de espera, banheiros, elevador para pacientes com problemas de locomoção, quatro salas de atendimento climatizadas e equipamentos de diagnóstico de alta tecnologia. Além disso, o CIES dispõe de uma van habilitada para a realização de intervenções cirúrgicas e de dois containers adaptados, os "Boxes da Saúde" masculino e feminino.
Ao longo dos últimos cinco anos, Kikawa e sua equipe atenderam cerca de 100 mil pessoas em cinco estados brasileiros. Só na cidade de São Paulo, são cerca de 2.500 por dia. Os pacientes não pagam. O governo arca apenas com o valor previsto na tabela do serviço público de saúde, algo em torno de R$ 24 por atendimento. O projeto tem apoio do setor privado e 100% dos resultados são reinvestidos. "A sociedade toda ganha", assinala o idealizador do sistema.
Capacitar jovens para trabalhar em restaurantes é o foco principal do Movimento da Gastronomia Social, a Gastromotiva, criada pelo chef David Hertz. A iniciativa já repercute no exterior, tendo rendido a seu mentor o status de "Young Global Leader", concedido pelo Fórum Econômico Mundial, e o reconhecimento da Ashoka, órgão internacional de lideranças sociais.
O projeto começou em 2006 e já formou mais de 800 profissionais na faixa de 18 a 35 anos. Entre 85% e 90% dos alunos formados conseguiram emprego no ano seguinte ao fim do curso. O projeto é patrocinado por investidores sociais e empresas do setor gastronômico, os quais garantem a contratação de parte dos egressos. A organização projeta a certificação de mais 600 alunos em 2014 no Rio de Janeiro e em São Paulo, o dobro do ano anterior. "Na prática, a Gastromotiva também promove a transformação social ao atuar como ponte entre realidades distantes", observa Hertz.
No sul do país, um antigo provérbio chinês orientou o Projeto Pescar. A ideia de que mais vale ensinar um faminto a buscar seu alimento por conta própria do que oferecer-lhe um peixe está por trás de um programa de capacitação profissional que se prepara para completar 38 anos. O projeto oferece 41 cursos, com média de 872 horas de formação por turma, e atende a mais de 3 mil jovens por ano. Logo após a formatura, 79% dos alunos obtêm emprego. O conteúdo noções de desenvolvimento pessoal e cidadania.
Reconhecido dentro e fora do país, o Projeto Pescar conta com várias láureas importantes. Alguns exemplos são o Prêmio Tecnologia Social da Fundação Banco do Brasil (2001), o Prêmio Direitos Humanos no Rio Grande do Sul, concedido em 1998 pela Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura (UNESCO) e o Prêmio ECO na Categoria Educação, da Associação Nacional das Câmaras Americanas de Comércio no Brasil.

O Projeto Pescar, que se prepara para completar 38 anos de atividades, oferece atualmente 41 cursos e atende a mais de 3 mil jovens carentes por ano, no sul do Brasil. Logo após a formatura, nada menos do que 79% dos alunos obtêm emprego

CIES: unidades móveis atendem em 20 especialidades e realizam cirurgias
CIES: mobile units serve in 20 specialties and perform surgery

© Divulgação

disenfranchised population. Today, we work with more than 20 medical specialties and we can even perform a few minor surgeries."
Currently there are four units in the project. The main one is installed atop a 15-meter semi-trailer and functions as a 100-square-meter hospital on wheels, equipped with a waiting room, restrooms, an elevator for physically challenged patients, four examination rooms with air-conditioning and cutting-edge diagnostics equipment. Additionally, CIES uses a van where surgical interventions are possible and two adapted containers, the male and female "Health Boxes".
Over the past five years, Kikawa and his team saw around 100,000 people in five Brazilian states. In the city of São Paulo alone, around 2,500 people per day are seen. Patients are not charged. The government covers only the expenses limited to the figures in the public health service list, approximately R$ 24 per person. The project is supported by the private sector and 100% of the results are reinvested. "Society benefits as a whole," the creator of the system points out.
Training young people to work in restaurants is the main focus of the Social Gastronomy movement, the Gastromotiva, created by chef David Hertz. This initiative is already creating international repercussion, and its mentor was awarded the status of "Young Global Leader" by the World Economic Forum and the recognition of Ashoka, an international organization of social leaderships.
The project started in 2006 and since then, more than 800 professionals, aged 18 to 35, have graduated. 85% to 90% of them were able to get a job the year after they had finished the course. The project is sponsored by social investors and companies from the gastronomy sector, which guarantee the employment of a part of those professionals. The organization projects a goal of certifying more than 600 students in 2014 in Rio de Janeiro and in São Paulo, twice as much as in the previous year. Mr. Hertz says, "In effect, Gastromotiva also promotes social transformation when it serves as a bridge between distant realities."
In the south of the country, an old Chinese proverb has guided the Fishing Project (Projeto Pescar). The idea of teaching a hungry person to seek their own nourishment rather than offering them a fish is behind a professional education program that is about to celebrate 38 years of existence. There are 41 courses, averaging 872 hours per group, and trains over 3,000 young students per year. 79% of the students find employment soon after the graduation. Notions of personal development and citizenship are part of the syllabus.
The Fishing Project is recognized in Brazil and abroad and has received several accolades. Some examples are the Prêmio Tecnologia Social da Fundação Banco do Brasil (Social Technology Award of Banco do Brasil Foundation) (2001), Prêmio Direitos Humanos no Rio Grande do Sul (Human Rights Awards in Rio Grande do Sul), awarded in 1998 by UNESCO (United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization) and the ECO Award in the Education category by the National Association of United States Chambers of Commerce in Brazil.

© Divulgação

Projeto Pescar: iniciativa social e educacional premiada pela UNESCO
Fishing Project: social and educational initiative awarded by UNESCO

The "Projeto Pescar" (Fishing Project) is getting ready to celebrate its 38 years of operation and currently offers 41 courses with an average of 872 hours per group, attended by 3,000 disadvantaged young adults from the South of Brazil per year. Soon after graduating, no less than 79% of the students find employment

SAIBA MAIS / KNOW MORE
www.projetocies.org.br
www.gastromotiva.org
www.projetopescar.org.br

Oportunidades em Israel

Carências sociais não são exclusividade de nações mais pobres e desiguais. Israel, com o 16º maior Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) do mundo – considerado "muito elevado", segundo a Organização das Nações Unidas (ONU) –, também enfrenta problemas, como estratificação social e grandes diferenças entre padrões de vida nos meios urbano e rural. Como no Brasil, empreendimentos de cunho social procuram dar conta dessas deficiências.

Uma das instituições mais reconhecidas por seu perfil e pelos resultados obtidos é a Bakehila, cujo foco principal é viabilizar a mobilidade social de moradores de regiões carentes de Jerusalém. Seus voluntários preparam crianças, jovens e adultos para desenvolver suas habilidades, melhorar a autoconfiança e alcançar êxito nos estudos. Com atuação centrada em cinco bairros de baixa renda de Jerusalém, o trabalho atende a 3 mil crianças por ano.

A instituição oferece reforço de aprendizado e estímulo para evitar a evasão escolar. Nos chamados "centros de enriquecimento", as crianças que deixam a escola pela manhã são alimentadas e recebem apoio de voluntários para a realização dos deveres escolares. Também são ministradas aulas de artes, esportes e dança. Já os grupos de jovens são orientados a participar de ações sociais em seus bairros.

No campo da educação, Israel também se destaca com a Universidade do Povo, a UoPeople. Criada pelo empresário israelense Shai Reshef, trata-se da primeira instituição acadêmica do mundo voltada ao ensino superior de qualidade para indivíduos qualificados, mas em situação de fragilidade financeira, geográfica e social.

A UoPeople oferece, online, cursos de graduação em administração e computação. Desde a sua fundação, em 2009, mais de 1.600 estudantes de 141 países foram admitidos. Os únicos custos cobrados dos alunos são US$ 150, para o processamento de aplicativos e exames. O entendimento da instituição é de que ninguém pode deixar de se qualificar por falta de recursos.

Opportunities in Israel

Social failures are not only related to the poorest and most unequal nations. Israel ranks 16 on the Human Development Index - a "very high number", according to the United Nations. The country faces some problems such as social stratification and big differences of life standards between the rural and urban environment. Like Brazil, social projects aim at solving these deficiencies.

Bakehila is an institution which is very well-known due to its successful results whose main goal is to increase social mobility in disadvantaged Jerusalem neighborhoods. Its volunteers train children, young adults and adults to develop their skills, improve their self-confidence and succeed in their studies. Its focus is on five low-income neighborhoods of Jerusalem and the project reaches 3 thousand children per year.

The institution offers extra classes and incentives to avoid school dropout. In the "enrichment centers" children that leave school in the morning are fed and get the support of volunteers in order to do their homework. There are also arts, sports and dance classes. Groups of young people are taught to be part of social actions in their neighborhoods.

In the educational field, Israel also stands out with the University of the People - UoPeople. It was founded by the Israeli entrepreneur Shai Reshef and it is the first academic institution aimed at quality education for qualified people who are in a situation of financial, geographic or social frailty.

UoPeople offers, online, undergraduate degrees in business administration and computer science. Since its foundation, in 2009, more than 1,600 students, from 141 countries were admitted. The only thing students have to pay is a U$ 150 tuition for registration and exams. The idea of the institution is that nobody can be out of the university due to lack of resources.

SAIBA MAIS / KNOW MORE
www.jvpvc.com/bakehila
www.uopeople.org

© Africa Studio - Fotolia

ageisobar

Desafie os padrões.

NO RESPEITO AO CONSUMIDOR
Ao ser eleita a empresa que mais respeita o consumidor no Brasil, segundo pesquisa da revista Consumidor Moderno.

NA SUSTENTABILIDADE
Assumindo o compromisso público de ter a certificação AQUA em seus lançamentos em São Paulo.

NA FORMA DE FAZER NEGÓCIO
Ao lançar o evento Evenday e a primeira Megastore de imóveis do mercado.

NAS CONQUISTAS
Ao ser a primeira colocada no Top Imobiliário 2013 em duas categorias diferentes: Construção e Incorporação.

NA QUALIDADE
Entregando imóveis acessíveis com qualidade superior, através da marca Open.

NOS PRODUTOS
Construindo a maior piscina suspensa de São Paulo, no empreendimento London-SP.

even.com.br

even

Desafie os padrões.

Alternativas legais para facilitar investimentos no Brasil

Muito mudou no Brasil. São inegáveis a consolidação da democracia, o avanço dos investimentos, a cobiça de estrangeiros por empresas brasileiras, que se manifesta como nunca, e o acesso dos próprios brasileiros a investimentos externos.

Se reformas foram feitas – permitindo ao capital privado substituir o Estado na prestação de serviços indispensáveis, com enormes vantagens para a população –, modificações na estrutura legal, de forma pontual e urgente, poderiam acelerar, e muito, a vinda de mais e maiores investimentos.

A globalização das últimas décadas é irreversível. A comunicação em tempo real com os mais distantes lugares do mundo comprovou que o canadense Marshall McLuhan foi profético ao cunhar o termo "aldeia global", anos após a antiga Superintendência de Moeda e Crédito (Sumoc) definir as regras de utilização da moeda local versus a moeda estrangeira. Diferenças religiosas e políticas ainda impõem embates importantes a serem superados em várias regiões do mundo, mas, quando se pensa em capital, em investimentos, a única solução é o cardápio mundial.

> Temos carência de ajustes pontuais que poderiam atrair um volume ainda maior de investimentos. E, de preferência, que não precisem passar, a cada nova regra, pelo crivo do Congresso Nacional"

Se em ano de Copa do Mundo nos orgulhamos de deter cinco conquistas globais, mais do que qualquer outra nação, por muitas vezes, nas últimas décadas, lideramos também o campeonato de formalidades e entraves jurídicos e o de juros elevados, que atraem um capital "especulativo", disposto a correr certos riscos para obter um retorno extraordinário. Mas não é necessário estudar economia ou direito numa Ivy League para entender que um país só muda a sua realidade com investimentos produtivos, atualização de suas regras legais e, não menos importante, a segurança jurídica nos negócios. E o Brasil precisa disso.

Nesse particular, mesmo cientes de que o regime legal brasileiro adotado seja o "statutory", no qual prevalecem as leis (e temos inúmeras, diga-se de passagem), enquanto que outros países adotam a "commom law", na qual predominam as decisões judiciais das Supremas Cortes, precisamos estar próximos de países desenvolvidos. Temos carência de ajustes pontuais que poderiam atrair um volume ainda maior de investimentos. E, de preferência, que não precisem passar, a cada nova regra, pelo crivo do Congresso Nacional.

Nosso regime político de partidos fragmentados – que, em muitos casos, sobrepõem seus interesses aos nacionais – impede reformas e leis, levando o possível investidor a redobrar sua atenção aos projetos. O ambiente de negócios no Brasil sugere que partamos para a resolução do problema sem esperar grandes mudanças advindas do Congresso.

Nos últimos anos, o nosso parceiro Chile viu seu governo sair da dita ala esquerda, passar pela direita e voltar para a esquerda com poucas alterações no ambiente econômico. As regras são mais simples e claras. Aqui no Brasil, claramente um país muito maior e mais complexo, os desafios são proporcionais. Desnecessário relembrar a importância da reforma fiscal, que se arrasta a cada legislatura. O sistema atual onera a cada dia ainda mais as empresas e os cidadãos, sem contrapartida.

Poderíamos arriscar aqui ideias, que seriam capazes de ajudar a destravar as formalidades e obter avanços no volume de investimentos, com segurança jurídica. A pensar que a primeira informação prioritária recebida pelo investidor estrangeiro ao avistar o Brasil é de que a criação de uma em-

Legal means to enhance investments in Brazil

A lot has changed in Brazil. No one can deny that democracy has been consolidated, that foreign companies and people are very interested in Brazil like never before, and that now Brazilians have access to a lot of foreign investment.

Some reforms were made, which allowed private capital to replace the State as provider of some essential services. But there are some very much needed, and urgent, modifications to the legal structure, which could greatly enhance and accelerate the pace at which investments get here.

The globalization seen in the last decades is irreversible. Real time communications between places as far as it is possible have turned Marshall McLuhan into a prophet, by making true the term "global village", which he invented, years after the Brazilian Money and Credit Office (Superintendência de Moeda e Crédito – SUMOC) shaped the rules for using local and foreign currency. Political and religious differences are still imposing important debates yet to be resolved in several regions of the world, but when one thinks about investment, there is no solution different than what's on the world's menu.

We are hosting the World Cup this year, and we are proud to have won it five times already, more than any other country. But several times along the last decades, we have been champions in bureaucracy and legal hurdles, and yet high interest rates, which tend to attract speculative capital, the kind that is willing to run certain risks in order to get extremely high profits. But one doesn't have to have studied Economy or Law in an Ivy League school to understand that a country can only change its reality with productive investment, modernization of its legislation and, last but definitely not less important, legal stability. And Brazil really needs all this now.

In this point, even though we know that the legal regime adopted in Brazil is statutory, in which the laws prevail (and we do have a lot of them), while other countries adopt a common law regime, in which the Supreme Court decisions prevail, we need to relate closely to developed countries. We need to pinpoint adjustments in legislation in order to bring an even bigger volume of investments.

And preferably, each and every one of these small adjustments should not have to undergo the approval of the Congress.

Our political regime, with fragmented parties that, more commonly than not, tend to put their own interests ahead of national interests, prevents reforms and new laws, which lets the potential investor wary of new projects. The business environment in Brazil suggests we should try to solve the problem without expecting major changes from the Congress.

In the last years, our partner Chile has seen their government migrate from a left wing perspective to right, and back to left, without ever going through major changes in its economical environment. Rules there are simple and clearer. Here, in Brazil, which is a much bigger and more complex country, the challenges ahead are proportionally bigger too.

© Eliana Assumpção

Renato Ochman
Advogado, sócio da Ochman, Real Amadeo Advogados
Lawyer and partner of Ochman, Real Amadeo Advogados

presa e seu registro para atuar demoram, at least, de 40 a 60 dias, já temos de repensar em alterar tais regras e a sintonia entre os órgãos competentes. O ideal seria um modelo comparável ao dos Estados Unidos, onde a criação e o registro de atuação são obtidos em menos de 48 horas.

No setor imobiliário, tão procurado por investidores, é preciso garantir a segurança jurídica da propriedade, hoje comprometida por infindáveis auditorias legais, em muitos casos sem solução. Quem sabe a solução seja recorrer, uma vez mais, aos costumes norte-americanos, mais especificamente, no caso, à figura do "title insurance", que permite às seguradoras garantirem a transferência da titularidade, inclusive com a incorporação dos impostos incidentes, eliminando-se os riscos da aquisição.

Na área societária, é imperativo dar maior transparência e acesso aos investidores. Um exemplo seria tornar obrigatórias as assembleias virtuais nas companhias, hoje facultativas. Assim, investidores de qualquer parte do mundo poderão participar das reuniões e decisões.

Eliminar exigências formais herdadas dos tempos cartoriais do Império, como selos, firmas, rubricas em páginas de contrato e anexos, seria outro avanço importante, executado há muito tempo nos países desenvolvidos. Seria, ainda, uma espécie de homenagem à batalha pela desburocratização empreendida pelo ex-ministro Hélio Beltrão (1916-1997).

E, por último, uma contribuição valiosa do Supremo Tribunal Federal (STF) seria imprimir a súmula vinculante como regra única. Até hoje, foram lançadas 32 súmulas vinculantes, decisões do STF que criam uma uniformização das decisões judiciais. Isso elimina o risco de divergências nas decisões que tratam do mesmo tema, espalhadas pelos vários fóruns e tribunais estaduais. Precisamos, portanto, de mais.

O tema é extenso e merece aprofundamento. Ganhar a confiança do investidor, tornando o país moderno e seguro juridicamente para os seus recursos, é tarefa importante e indispensável.

"We need to pinpoint adjustments in legislation in order to bring an even bigger volume of investments. And preferably, each and every one of these small adjustments should not have to undergo the approval of the Congress"

Not to mention the much needed tax reform, that has been dragged from term to term. The current system is very heavy on companies and on the people, but there is no equivalent countervail.

We could risk throwing here some ideas to help around the hurdles and the bureaucracy and enhance investment volumes, with legal safety.

Having in mind that the first thing a foreign investor gets to know when they come to Brazil is that to register a new company here takes, at least, forty to sixty days, we know that the rules and the relationship between official organs have to go through a revamp. It would be ideal to have a model similar to the one in the USA, where creating and registering a company takes less than 48 hours.

In the real estate sector, so sought by investors, there is the need to guarantee the legal safety of property, contrary to the situation we have of endless legal audits, many of them, unsolvable. Maybe the solution here is, again, resorting to the American system, in this case, to the "title insurance" institution, that provides insurance companies with the guarantee they will have the ownership transfer, including related taxes, thus eliminating any risk for acquisition.

When it comes to companies, it is essential to give more transparency and access to investors. For example, making virtual online company assembly something mandatory. They are currently optional. This way, investors from anywhere in the world can attend and participate in meetings and in the decisions.

Another important development for us would be to eliminate formal requirements inherited from the notary's offices of imperial times, that have already been completely eliminated in developed countries. This would be a beautiful way to honor the fight against bureaucracy endeavored by the former minister Hélio Beltrão (1916-1997).

And finally, our Supreme Court (Supremo Tribunal Federal – STF) should have its Binding Precedent tool turned into a single rule. Up until now, the court has issued 32 Binding Precedents, decisions the STF took and, as result, have standardized judicial decisions. This eliminates the risk of having different decisions about the same theme, in different courts. We need, therefore, more Binding Precedents.

This theme is complex and deserves more development. It is an imperative and very important task to earn the investor's confidence, turning the country into a modern and legally safe place for their resources.

Estado de Israel
Missão Econômica no Brasil

Incentivando negócios bilaterais com o **Acordo de Livre Comércio Israel-Mercosul**

A Missão Econômica de Israel no Brasil tem seus esforços focados na facilitação e expansão das relações comerciais entre os dois países, embasada nos significantes benefícios que este intercâmbio traz para ambas as economias, especialmente a partir da implementação do novo Acordo de Livre Comércio Israel - Mercosul.

Com este enfoque, a Missão Econômica amplia suas atividades em várias áreas e setores, entre elas missões e feiras de negócios, workshops e seminários, delegações, comerciais e oficiais, e continua a fornecer aos interessados no comércio bilateral entre Israel e Brasil, informações a respeito de ambos os mercados, auxílio na procura por potenciais parceiros israelenses e assessoria na realização de atividades de promoção e divulgação de produtos, tecnologias e serviços.

Estado de Israel
Missão Econômica no Brasil

Contate-nos!

Av. Brigadeiro Faria Lima, 1713 - Cep 01452-001 - São Paulo - Brasil
Tel.: (55-11) 3032-3511 - Fax: (55-11) 3032-9233
www.israeltrade.gov.il/brazil
e-mail: saopaulo@israeltrade.gov.il

Curta-nos no Facebook:
Israel Economic Mission to Brazil

De olho na passarela global

Novos estilistas brasileiros começam a seduzir consumidores de alta-costura mundo afora

Alessandra Affonso Ferreira, Barbara Casasola, Guilherme Vieira, Fernando Jorge, Vitorino Campos e Lucas Nascimento ainda são desconhecidos da maioria do público. Estes e outros jovens estilistas brasileiros, contudo, começam a desbravar com sucesso o competitivo mercado internacional da alta-costura, seguindo os passos de conterrâneos já famosos na área, casos de Alexandre Herchcovitch, Carlos Miele, Amir Slama, Raquel Blay Davidowicz e Isabela Capeto. "O Brasil ainda tem poucos representantes atuando no exterior, mas a sua moda já é respeitada mundo afora", afirma Herchcovitch.

O esforço para a criação de uma plataforma fashion no Brasil começou há quase 20 anos, com o embrião do que é hoje a São Paulo Fashion Week (SPFW). Idealizado por Paulo Borges, o evento, com duas edições anuais, se tornou referência no lançamento das coleções primavera-verão e outono-inverno e atraiu estilistas estrangeiros, em especial argentinos, portugueses e espanhóis. "A São Paulo Fashion Week organizou o mercado brasileiro, estimulando a criatividade, a qualidade, e fazendo com que a moda fosse reconhecida no Brasil e no exterior", afirma Borges, diretor criativo da SPFW. "A moda tem ligação histórica com o Brasil, tanto que a primeira indústria a se instalar no país foi a têxtil. O potencial de expansão do setor é enorme."

O impulso gerado pela SPFW motivou os estilistas nacionais a somarem forças. Há 11 anos, surgia a Associação Brasileira de Estilistas (Abest), com a proposta de discutir os rumos do setor e impulsioná-lo dentro e fora do Brasil. A entidade cresceu rapidamente: começou a operar com apenas meia dúzia de grifes e hoje já reúne cem. Seu objetivo principal é divulgar o trabalho dos associados e viabilizar negócios. As exportações ainda são tímidas, mas a tendência é de crescimento. A expectativa para este ano é de pelo menos US$ 15 milhões.

"A crise financeira internacional, iniciada em 2008, afetou o mercado de luxo, mas estamos em processo de retomada dos negócios", afirma Roberto Davidowicz, vice-presidente

Portugal, Japão e Inglaterra estão entre as prioridades da Abest para este ano. A primeira investida nesses mercados ocorreu em fevereiro, com a participação de cinco estilistas brasileiros na London Fashion Week e a exposição de suas criações na Embaixada Brasileira

An eye on the global runway

New Brazilian designers seduce high fashion consumers around the world

Alessandra Affonso Ferreira, Barbara Casasola, Guilherme Vieira, Fernando Jorge Vitorino Fields and Lucas Nascimento are still unknown to the majority of the public. These and other young Brazilian designers, however, begin to successfully tame the competitive international market for couture in the footsteps of famous fellow countrymen already established, like Alexandre Herchcovitch, Carlos Miele, Amir Slama, Raquel Blay Davidowicz and Isabella Capeto. "Brazil still has few representatives working overseas, but their fashion is now respected worldwide," says Herchcovitch.

Portugal, Japan and England are among Abest's priorities for this year. The first attempt to access these markets was in February, with the participation of five local designers in the London Fashion Week and an exhibit of their creations at the Brazilian Embassy

The effort to create a fashion platform in Brazil began almost 20 years ago, with the embryo of what is now the Sao Paulo Fashion Week (SPFW). Conceived by Paulo Borges, the event, with two annual editions, became a reference in the launch of Spring-Summer and Autumn-Winter collections, and attracted foreign designers, Argentine, Portuguese and Spanish mainly. "Sao Paulo Fashion Week organized the Brazilian market, stimulating creativity, quality, and making fashion recognized in Brazil and abroad," said Borges, creative director of Fashion Week. "Fashion has historical ties with Brazil, since the first industry to settle in the country was textiles. The potential for expansion in the sector is huge. "

The momentum generated by SPFW motivated the national designers to join forces. Eleven years ago, the Brazilian Association of Fashion Designers (Abest) was founded with the purpose of discussing the direction of the sector and pushing it in and out of Brazil.

The organization grew quickly: it began to operate with only a handful of brands and today it already holds 100 brands. Its main goal is to promote the work of the associates and enable business. Exports are still timid, but in growth trend. The expectation for this year is for at least $15 million.

"The international financial crisis that started in 2008 affected the luxury market, but we are in a business resumption process," says

© Pavel Losevsky - Fotolia

da Abest e diretor da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria (Cambici), que demonstra otimismo em relação à moda verde-amarela. "A alta-costura mudou, passou a valorizar a sustentabilidade e uma melhor relação custo e benefício. Neste contexto, o Brasil é um player importante e surge como uma alternativa, um refresh, neste mercado."

As ações da Abest para projetar a moda brasileira no exterior consistem, entre outras estratégias, em estudos de mercado e participação em feiras, eventos e exposições. É uma via de mão dupla, pois a associação, além de rodar o mundo atrás de interessados, também traz potenciais clientes ao Brasil. Duas vezes por ano, realiza o "Projeto Comprador", que promove visitas de estrangeiros ao Brasil para conferirem "in loco" as marcas e os designers.

Em 2013, os esforços da entidade se concentraram em Estados Unidos, França e China. Na América do Norte, por exemplo, as ações incluíram participações em desfiles e feiras e apoio a showrooms. As grifes associadas contam com representantes no mercado ianque, os quais são denominados QGs (quartéis-generais) pela Abest. Idem na Franca, com trabalho forte em showrooms. Na China, a prospecção começou há dois anos. "Há grandes chances de crescermos muito no mercado chinês e em diferentes segmentos, como moda casual, vestidos de festa, acessórios, beachwear e calçados, por exemplo", afirma Renata Meirelles, gerente de negócios estratégicos da Abest.

Entre as iniciativas da associação no gigante asiático destacam-se o lançamento de um blog sobre moda brasileira no site da Vogue China, a participação com oito grifes na feira ENK Mode Shangai e a tradução para mandarim, no site da Abest, do Programa de Exportação mantido pela Abest com a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos, a Apex-Brasil. Durante a Copa das Confederações, na temporada passada, uma equipe da Elle China veio para o Brasil conhecer o lifestyle e a moda local.

> A alta-costura mudou, passou a valorizar a sustentabilidade e uma melhor relação custo e benefício. Neste contexto, o Brasil é um player importante e surge como uma alternativa, um refresh, neste mercado", analisa Roberto Davidowicz

Neste ano, outros três mercados vão engrossar a lista de prioridades da Abest: Portugal, Japão e Inglaterra. A primeira investida ocorreu em fevereiro, com a participação de cinco designers brasileiros – Barbara, Guilherme, Fernando, Vitorino e Lucas – na London Fashion Week e a exposição de suas criações na Embaixada Brasileira. "As ações nos seis países serão voltadas para promoção comercial, negócios e desenvolvimento de marcas", explica Roberto Davidowicz, assinalando que a entidade, sem perder o foco, realiza trabalhos de prospecção em outros frontes. "Israel, por exemplo, é um mercado bastante interessante, pois os consumidores têm alto poder aquisitivo."

A moda brasileira, na avaliação do executivo, está associada com sensualidade, cores, estilo de vida, além de riquezas e belezas naturais. Sua divulgação, acredita, tende a crescer devido ao intenso trabalho de divulgação desenvolvido pela Apex-Brasil e também por conta grandes eventos esportivos que o país sediará em breve, como a Copa do Mundo e os Jogos Olímpicos. "Isso aumentará ainda mais o desejo por nossas grifes", acredita o vice-presidente da Abest.

No mercado interno, os negócios também exibem números encorajadores. Ao longo do ano passado, as diversas iniciativas da Abest geraram vendas que atingiram a casa de milhões de reais. Outro termômetro que indica a expansão da moda brasileira é a multiplicação de cursos e escolas, especialmente em São Paulo. A Academia Abest de Formação Empreendedora, criada em 2013, é um bom exemplo. "Isto mostra o fortalecimento do setor", observa Roberto Davidowicz.

Ensino especializado é sempre bem-

Roberto Davidowicz e Raquel: aposta na alta-costura brasileira
Roberto Davidowicz and Raquel: bet in brazilian high couture

© Divulgação

Roberto Davidowicz, vice president of Abest and director of the Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry (Cambici), which demonstrates optimism about Brazilian fashion. "Haute couture has changed. It began to value sustainability and a better cost-benefit ratio. In this context, Brazil is an important player and is an alternative, a refresh to this market."

Abest´s actions to project Brazilian fashion designing abroad consists, among other strategies, of market studies and participation in fairs, events and exhibitions. It's a two-way deal, because besides running the world after business interested people, the association also brings potential clients to Brazil. Twice a year "Project Buyer" takes place, promoting visits by foreigners to Brazil to get to know brands and designers where they are.

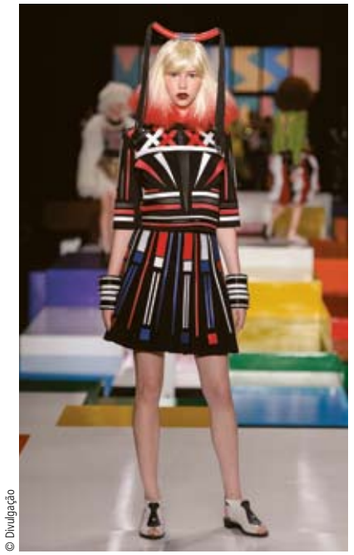
In 2013, efforts focused on the United States, France and China. In North America, for example, the actions included participation in runway shows and fairs and support to showrooms. The associated brands have representatives in the American market, denominated HQs (headquarters) by Abest. The same happens in France, with strong work in showrooms. In China, the survey began two years ago. "There are high growth chances in the Chinese market, in different segments, like casual wear, party dresses, accessories, beachwear and footwear, for example," says Renata Meirelles, manager of strategic business at Abest.

Among the initiatives in the Asian giant, the launch of a blog about Brazilian fashion in Vogue China´s site, the participation with eight brands in the ENK Mode Shanghai and the translation into Mandarin, on Abest´s website, of the Export Program maintained with the Brazilian Trade and Investment Promotion Agency, Apex-Brazil, stand out. During the Confederations Cup last season, a team from Elle China came to Brazil to get to know the local fashion and lifestyle.

This year, three other markets will enter Abest's list of priorities: Portugal, Japan and England. The first move took place in February, with the participation of five native designers - Barbara, William Fernando Vitorino and Lucas - at the London Fashion Week, and the exhibition of their creations at the Brazilian Embassy. "The actions in the six countries will be focused on trade promotion, business and brand development," explains Roberto Davidowicz, noting that the entity

> *Haute-Couture has changed and begun to value sustainability and a better cost-benefit ratio. In this context, Brazil is an important player and comes up as an alternative and something refreshing in this market," analyses Roberto Davidowicz*

SPFW: evento colocou o Brasil no mapa-múndi das passarelas
SPFW: event puts Brazil in world map of runway



© Divulgação

vindo, mas o que fala mais alto, em alguns casos, é a vocação. Dois exemplos são Raquel Blay Davidowicz e Alessandra Affonso Ferreira, nomes em ascensão no cenário internacional. Titular da grife Isadora London, a segunda se diplomou em arquitetura antes de se dedicar ao corte e à costura. No caso de Raquel, a mudança foi ainda mais radical, já que resultou na troca de um consultório de dentista por um ateliê. Decisão mais que acertada, pois sua grife, a Uma, já conta com showroom em Nova York.

"A moda made in Brazil tem qualidade e design reconhecidos. Poderíamos exportar muito mais, se os custos de produção e a carga tributária fossem menores", afirma Raquel. "Os desafios do Brasil são estruturais e o país ainda precisa desenvolver um plano para a indústria da moda", acrescenta Paulo Borges, da SPFW. Ressalvas à parte, na avaliação dos representantes da moda, o Brasil tem potencial enorme de expandir os negócios neste mercado e de contribuir de forma muito positiva com a balança comercial brasileira.

> A São Paulo Fashion Week organizou o mercado brasileiro, estimulando a criatividade, a qualidade, fazendo com que a moda fosse reconhecida no Brasil e no exterior. A moda tem ligação histórica com o Brasil e o potencial de expansão do setor é enorme", afirma Paulo Borges

carries out prospecting on other fronts, without losing focus. "Israel, for example, is a very interesting market, because consumers have high purchase power."
Brazilian fashion, on the executive's point of view, is associated with sensuality, colors, lifestyle, and natural riches and beauty. Its promotion, he believes, tends to increase due to the intense work of dissemination developed by Apex-Brazil, and also due to the large sports events the country will soon host, such as the World Cup and the Olympics. "This will further increase the desire for our brands," says Abest's vice president.
In the domestic market, business also shows encouraging figures. Over the past year, several Abest initiatives generated sales that reached the house of millions of dollars. Another thermometer that indicates the expansion of Brazilian fashion is the multiplication of courses and schools, especially in São Paulo. The Abest Entrepreneurial Training Academy, established in 2013, is a good example. "This shows the strength of the sector," observes Roberto Davidowicz. Expert Teaching is always welcome, but what speaks louder in some cases, is the inclination. Two examples are Raquel Blay Davidowicz and Alessandra Affonso Ferreira, rising names on the international scene. Proprietor of designer Isadora London, Alessandra graduated in architecture before turning to cutting and sewing. Raquel's case was even more radical, since it resulted in the exchange of a dentist office for a studio. More than the right decision, because her brand, Uma, already has a New York showroom.
"Fashion made in Brazil has recognized quality and design. We could export more if production costs and taxes were lower," says Raquel. "Challenges in Brazil are structural and the country has yet to develop a plan for the fashion industry," adds Paulo Borges, of SPFW. Restrictions set aside, in the evaluation of the fashion representatives, Brazil has huge potential to expand business in this market and contribute very positively to the trade balance.

SAIBA MAIS / KNOW MORE
www.abest.com.br
http://www.ffw.com.br/spfw/
www.uma.com.br
http://herchcovitch.uol.com.br/

Borges: "Os desafios do Brasil na moda são estruturais"
Borges: "Brazilian challenges in fashion industry are structural"

© Divulgação

Para seus negócios entre Brasil e Israel
conte com as facilidades do Banco Rendimento.

*Doing business between **Brazil** and **Israel?***
Use all expertise Banco Rendimento has to offer.

Somos um dos mais atuantes bancos do mercado brasileiro de câmbio e oferecemos assessoria especializada com um portfólio completo de produtos, como: transferências internacionais, abertura de conta corrente para não residentes e compra de cheque em moeda estrangeira.

Sempre que precisar realizar negócios no exterior, estaremos ao seu lado.

We are one of the main money exchange banks in the Brazilian market, and we offer our customers qualified assistance with a complete portfolio such as international wire transfer, Brazilian Reais currency accounts for non-residents and purchasing of foreign currency checks.

Whenever you need to do business abroad, you can count on us.

BBB+ e F3 RATING NACIONAL

Banco Rendimento, solidez e experiência no mercado de câmbio comprovada pela **Fitch Ratings.**
Banco Rendimento,** solidity and experience in the exchange market approved by the **Fitch Ratings.

55 11 3457 0700
www.rendimento.com.br

BANCO RENDIMENTO

Ouvidoria do Grupo Rendimento - ouvidoria@rendimento.com.br | 0800 722 0132 (das 9h às 18h, dias úteis).

Toque brasileiro em Tel Aviv

Há seis anos em Israel, o estilista paulistano Mauricio Pollacsek luta para criar uma cultura fashion no leste do Mediterrâneo

A Brazilian touch in Tel Aviv

Brazilian designer Mauricio Pollacsek has been struggling, for six years, to create a fashion culture East of the Mediterranean

A moda em Israel já exibe toques bem brasileiros. O estilista Mauricio Pollacsek, natural de São Paulo, emigrou para o país em 2008, carregando na bagagem a grife de roupas masculinas com o seu nome, a qual não tardou a ganhar espaço nas passarelas, araras e prateleiras locais. Suas coleções são grandes atrações da Tel Aviv Fashion Week (TLVFW), evento retomado em 2012, após mais de 30 anos de inatividade.

Formado na Philadelphia University, Pollacsek trabalhou para diversas empresas do setor nos Estados Unidos, no Brasil e em Israel como designer e ilustrador de moda. Estabelecido em uma das ruas mais badaladas de Tel Aviv, a Bograshov, ele também dá aulas de estúdio e de ilustração de moda na mesma cidade e na Academia de Design e Educação Wizo, em Haifa. Tudo para conquistar corações e mentes ainda relutantes. "O conceito de moda em Israel é muito novo e extremamente mal compreendido", afirma.

Responsável pela reativação da TLVFW, o israelense Ofir Lev endossa a análise. Conta que foram necessários dois anos de trabalho duro, muito duro, para viabilizar o evento. As dificuldades são estruturais, pois, com pouco mais de 7,5 milhões de habitantes e quase sem tradição em moda, Israel tem um público reduzido para o segmento fashion.

> O Brasil virou fetiche aqui em Israel. O pessoal imagina que todos os brasileiros são sexies, vivem sorrindo e sambando em um país em que tudo é lindo"

O vestuário do dia a dia é quase todo encomendado a indústrias do Extremo Oriente.

"No fim dos anos 1980, a manufatura era europeia, mas, na década seguinte, como o custo daquela mão de obra se tornou proibitivo, tivemos de procurar novas soluções", explica. "A atividade deslocou-se, então, para China, Vietnã, Índia e Bangladesh."

Pollacsek encarou o desafio movido por seu entusiasmo pelo sionismo. Apesar das dificuldades enfrentadas nos últimos seis anos, não pensa em mudar de ramo de negócios nem de país. Sua missão, segundo ele, é mudar a percepção dos israelenses em relação ao próprio corpo e ao conceito de vestir. "Trata-se de um trabalho gradual e muito difícil", admite. "Aqui, ainda é preciso haver entendimento, por exemplo, de que não se vai a uma festa de casamento com jeans, camiseta e sandálias."

Segundo o "olho clínico" do estilista, os homens israelenses, inclusive seus colegas de ofício, são particu-

Israeli fashion has already been showing Brazilian influence. São Paulo-born designer Mauricio Pollacsek immigrated to the country in 2008, carrying with him his own men's clothes label, and he soon saw it displayed on local runways, racks and shelves. His collections are great attractions at the Tel Aviv Fashion Week (TLVFW)—a renowned event that restarted in 2012 after a 30-year break.

> *Brazil has become a fetish here in Israel. People think all Brazilians are sexy, are always smiling and dancing samba in a country where everything is beautiful"*

Graduated from the Philadelphia University, Pollacsek has worked for several companies in the sector in the United States, in Brazil and in Israel, as a designer and fashion illustrator. Headquartered on Bograshav street, one of Tel Aviv's hottest spots, he also teaches fashion illustration and studio at the WIZO Haifa Academy of Design and Illustration. Everything he does is to conquer still reluctant minds and hearts.

"The idea of fashion in Israel is extremely misunderstood," Mr. Pollacsek states.

The Israeli Ofir Lev, who is responsible for the rebirth of TLVFW, agrees. He says that the event was only made possible by two years of extremely hard work. The obstacles are structural, as Israel, with 7.5 million inhabitants and almost no tradition in fashion, offers a reduce public for the segment. Regular clothes are almost all ordered from East Asia.

"In the late 1980s, production was European but in the following decade, as the cost of the labor became prohibitive, we had to look for new solutions," he explains. "Activity moved to China, Vietnam, India, and Bangladesh."

Pollacsek faced the challenge due to his enthusiasm for Zionism. Despite the difficulties of the last six years, he does not consider a shift in business segment or a move to a different country. His mission, according to him, is to change Israelis' perception of their own bodies and regarding the concept of wearing clothes.

"It is a gradual and very difficult undertaking," he admits. "For example, in Israel it has to be understood that you do not attend a wedding reception in jeans, t-shirt and sandals."

According to the designer's keen eye, Israeli men, including his fashion colleagues, are particularly uptight. There is a preponderance of grey and black, which has already been

larmente "caretas". Preto e cinza predominam, mas já enfrentam forte oposição do paulistano, munido de sua paleta de cores vivas. Pollacsek, aliás, cuida de dar o exemplo nas vias de Tel Aviv e outras cidades. "O trabalho de mudança começa no meu modo de vestir", explica. "Enfrento muita resistência, acham que sou um alien (risos). As pessoas olham, me apontam, acham graça, até me param na rua para fotografar."

Na Academia Wizo, compensação, ele se sente inteiramente à vontade. É lá, afinal, que tem a chance de arejar as cabeças dos futuros estilistas israelenses. "Meus alunos são mais abertos a novos conceitos. Valorizam a criatividade e rejeitam a fórmula de 'cobrir o corpo' sem qualquer preocupação estética, ainda predominante em Israel."

Otimista, Lev, que também é diretor da Associação Israelense de Têxteis e Moda, sonha em transformar Tel Aviv numa das capitais mundiais da moda. Basta, segundo ele, que o segmento coloque os egos de lado e trabalhe de forma coordenada. "Tenho uma boa rede de contatos, que me ajudou a tornar a TLVFW uma realidade", argumenta.

Mais "pé no chão", Pollacsek não acredita no desenvolvimento de tendências locais tão cedo. Para embasar seu ceticismo, assinala que a adoção em diferentes partes do mundo das novidades das passarelas ocorre em ritmos diferentes, mas em Israel a defasagem é bem maior. "Há um atraso de pelo menos três estações", afirma ele, que ainda não vê sinais do surgimento de uma cultura nacional na área. "Os eventos repercutem mais pela badalação do que pela geração de negócios. Os jornalistas, por sua vez, raramente enfocam a estética das coleções, só falam das celebridades que aparecem nos desfiles."

As grifes brasileiras, pelo menos em tese, teriam grandes chances de sucesso no leste do Mediterrâneo. Até porque os israelenses, segundo o estilista, se interessam por tudo aquilo que tenha relação com com o Brasil. "Nosso país virou fetiche por aqui. O pessoal imagina que todos os brasileiros são sexies, vivem sorrindo e sambando em um país em que tudo é lindo", diverte-se o paulistano, que aproveita para dar uma dica aos seus colegas brasileiros: "As grifes de alto luxo teriam maiores chances de sucesso aqui em Israel."

Desde o início da década de 1990, o vestuário do dia a dia de Israel é quase todo encomendado a indústrias do Extremo Oriente

facing strong opposition from Mr. Pollacsek, armed with a lively color palette. He himself gives the example in the streets of Tel Aviv and in other cities. "The process of starts in the way I dress," he explains. "I see a lot of resistance—people think I am from another planet. People look, point at me, think I look funny and even stop me to take a picture."

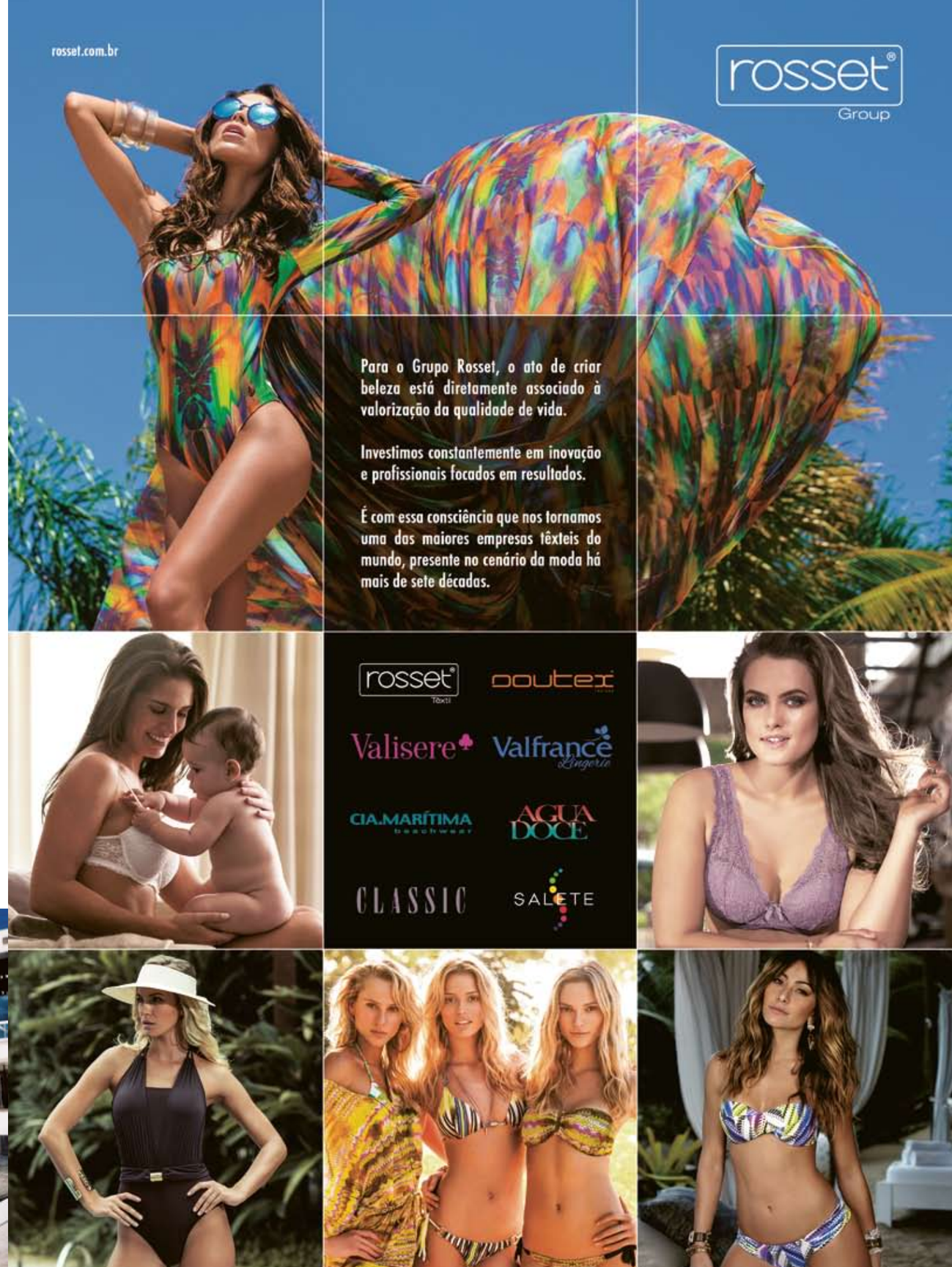
By contrast, at the Wizo Academy, Mr. Pollacsek feels completely at ease. It is there that he has the chance of bringing fresh air to the minds of future Israeli designers. "My students are more open to new concepts. They value creativity and reject the formula of 'covering the body' without any esthetic concern, which is still widespread in Israel."

Lev, who is also a director at the Textiles and Fashion Industries Association, optimistically dreams about transforming Tel Aviv into one of the major fashion centers in the world. According to him, the segment should put its egos aside and work in coordination. "I have a good network and it has helped me turn TLVFW into a reality," he says.

Down-to-earth, Pollacsek does not believe the development of local trends will happen anytime soon. He says that adoption of the trends from the runways occurs at different paces in different parts of the world, but in Israel there is a much wider interval. "There is a delay of, at least, three seasons," he states. And he cannot see signs of a national culture in the area. "Events gain publicity mostly due to celebrity hype rather than generated business. Journalists rarely emphasize the esthetics of the collections—they only discuss famous people attending the shows."

Brazilian labels, at least in theory, would have better chances east of the Mediterranean. According to the designer, Israelis are interested in everything connected to the country. "Brazil has become something of a fetish here. Brazilians are seen as sexy, always smiling and dancing samba in a country where everything is beautiful." He takes the opportunity to advise his colleagues from home: "Luxury labels would have better changes of success here in Israel."

Criação de Pollacsek: ousadia para o padrão israelense
Pollacseck's creation: daring for the israeli standard



O futuro se cria no presente

O Brasil é palco privilegiado do setor em que o Grupo Boticário atua. O mercado brasileiro de cosméticos está atrás em tamanho apenas dos Estados Unidos e do Japão e as perspectivas são animadoras: a previsão é de que o país ocupe o segundo lugar até 2015. Desde 2011, somos o maior mercado consumidor de perfumes do mundo, superando os EUA, de acordo com a consultoria Euromonitor. Também somos o primeiro em desodorantes e produtos infantis e o segundo em produtos para higiene oral, proteção solar, masculinos, cabelos e banho.

A estabilidade da economia e o aumento da renda nos últimos anos permitiram às pessoas consumir mais e diversificar as compras. Além disso, o aumento da expectativa de vida faz com que as pessoas se preocupem mais com os cuidados pessoais, provocando efeito direto no consumo de cosméticos e, com isso, impulsionando a indústria brasileira a evoluir e a inovar, apresentando produtos mais acessíveis e com qualidade competitiva em relação aos importados.

> "O aumento da expectativa de vida faz com que as pessoas se preocupem mais com os cuidados pessoais, provocando efeito direto no consumo de cosméticos. Isso estimula a indústria brasileira a evoluir e inovar, apresentando produtos mais acessíveis e competitivos em relação aos importados"

Estamos passando por um momento de incerteza na economia, mas não podemos perder de vista o fato de que o Brasil continua sendo um país ótimo para viver e investir. Esta fase apenas mostra o quanto é preciso atenção para garantir o amanhã. Para isso é fundamental que o Brasil resolva alguns gargalos, encarando reformas necessárias e ajustando o gasto público para aproveitar melhor as oportunidades de desenvolvimento, possibilitando que a iniciativa privada priorize o aumento da produtividade e a inovação. Com mais competitividade, vai se destacar quem for mais assertivo nas tomadas de decisão e criar produtos e ações que façam a diferença na vida dos consumidores.

Essa busca sempre norteou nossa história e fundamentou a transformação da marca O Boticário, que completa 37 anos em 2014 e hoje é a maior rede de franquias do setor no mundo e a primeira entre todos os setores no Brasil, segundo dados da Associação Brasileira de Franchising - ABF. Construímos nossa história todos os dias com o olhar para o futuro. Colocamos em prática o nosso DNA empreendedor para criar, em 2010, o Grupo Boticário, para atender os anseios dos consumidores, ampliando o portfólio de produtos, lançando novas marcas e abrindo novos canais.

Essa transformação nos motivou a lançar, quase que simultaneamente, três novas unidades de negócio: Eudora, em 2011, voltada à venda direta e que já conta com cinco lojas conceito e 15 centrais de serviço; quem disse, berenice?, em 2012, que aposta na liberdade e nas múltiplas possibilidades em maquiagem, que fechou o ano de 2013 com 100 lojas em diferentes pontos do Brasil; e a mais nova unidade de negócio do Grupo Boticário, The Beauty Box, lançada também em 2012, que completa o portfólio de beleza, com produtos próprios e renomadas marcas nacionais e internacionais.

Uma organização geradora de novos negócios, que continua a espalhar a beleza pelo nosso país e a evoluir como uma das principais empresas do setor no mundo, precisa estar atenta às mudanças no comportamento dos consumidores e, principalmente, nos novos modelos de consumo. Por isso conectamos nosso portfólio em plataformas multicanais e hoje estamos

The future is created in the present

Brazil is a significant venue for the sector in which the Boticário Group operates. The Brazilian cosmetics market is only smaller than those of the United States and Japan and prospects are auspicious: the forecast is that the country will have reached second place by 2015. We have been the biggest consumers of perfume in the world since 2011, surpassing the United States, according to consulting company Euromonitor. We are also the first in deodorants, childcare products and the runners-up in oral hygiene, sun protection, products for men, hair and shower.

Economy stability and an increase in spending power in recent years have allowed people to consume more and diversify their shopping. Besides that, an increase in life expectancy has caused people to worry more about their personal care, causing a direct effect on the consumption of cosmetics. Thus, the Brazilian industry has been compelled to develop and innovate, presenting more accessible products and with competitive quality in relation to imported products.

We are going through a moment of economic uncertainty, but we should not lose sight of the fact that Brazil is still a wonderful place to live and invest in. This phase just shows how much attention is needed to guarantee future prosperity. So, it is paramount that the country solve some chokepoints, facing necessary reforms and adjusting public spending to make better use of development opportunities, enabling the private sector to prioritize an increase in productivity and innovation. Greater competitiveness will put in the spotlight whoever is more assertive in the decision-making process and is able to engender products that make a difference in consumers' lives.

This pursuit has always been a reference point throughout our history and set the foundation for the transformation of the O Boticário brand, which celebrates its 37th anniversary in 2014 and is the world leader in franchises in the sector and the first among all sectors in Brazil, according to data from the Brazilian Franchising Association (ABF). We build our history every day looking to the future. We put into practice our entrepreneurial DNA to create, in 2010, the Boticário Group, to fulfill consumers' wishes, expanding the portfolio of products, launching new brands and opening new channels.

This transformation prompted us to launch, almost simultaneously, three new business units: Eudora, in 2011, targeted at direct sales, comprising already five concept stores and 15 service centers; quem disse, berenice?, in 2012, providing freedom and variety make-up, having, by 2013, 110 stores in different locations of Brazil; and the newest business unit of Boticário Group, The Beauty Box, also launched in 2012 and completing

© Guilherme Prupo

Artur Grynbaum
Presidente do Grupo Boticário
Boticário Group's CEO

ligados a estes consumidores desde a indústria, com nossos portais e iniciativas socioambientais, passando pelo ponto de venda, pela web, via e-commerce e, também, pela venda direta. Oferecemos soluções de beleza e apresentamos novidades que despertam curiosidade, surpreendem e encantam.

Esses movimentos reforçam a aposta do Grupo Boticário no desenvolvimento sustentável do Brasil. Para ajudar a construir esse futuro e atender esse mercado em ebulição é preciso ter estrutura. Por isso, nos últimos dois anos, investimos R$ 650 milhões na construção de uma nova fábrica em Camaçari e um centro de distribuição em São Gonçalo dos Campos, ambos na Bahia, que serão inaugurados neste ano. Nossa unidade operacional em São José dos Pinhais, no Paraná, também cresceu e se modernizou. Inauguramos um centro de pesquisa e desenvolvimento, com capacidade de criar até dois mil novos produtos simultaneamente. Ampliamos nossa capacidade de armazenamento e escoamento de produtos com um novo armazém automatizado e construímos uma nova linha de produção de maquiagem, com equipamentos de última geração e potencial para dobrar nossa produção. Assim, estamos preparando o Grupo Boticário para os próximos 20 anos.

Enxergamos no futuro o fortalecimento da nossa economia, o aquecimento do consumo e o desenvolvimento cada vez mais sustentável do Brasil. É por isso que estamos investindo e fazendo acontecer. Porque entendemos que o nosso papel é olhar para o futuro, com os pés no chão, gerando oportunidades, riqueza e inserção a milhares de pessoas por meio da crença no poder de transformação da beleza. Afinal, beleza é o que a gente faz.

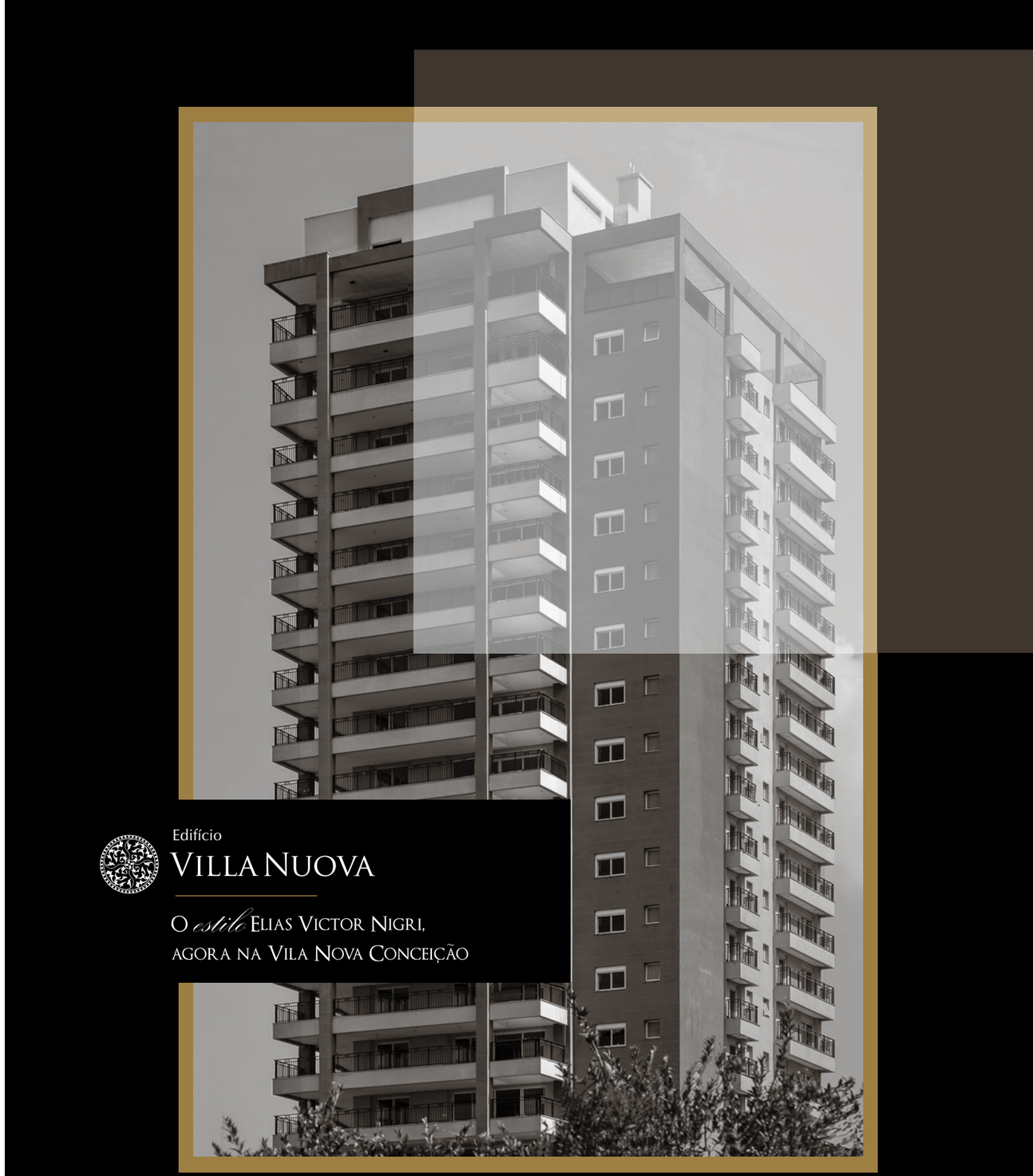
"The increase in life expectancy has caused people to personal care more seriously, causing a direct effect on the demand for cosmetics. This has compelled the Brazilian industry to develop and innovate, presenting more accessible and competitive products in relation to their imported counterparts"

the beauty portfolio with its own products as well as national and international renowned brands. An organization which generates new business, that continues to spread beauty all over the country, and has successfully become the one of the world's leading companies in the sector, must be alert to changes in consumer behavior and, mainly, to new consumption models.

For that reason, we connect our portfolios to multichannel platforms and today we are connected to these consumers, starting at the industry, with our portals and socio-environmental initiatives, through the point of sale, the web, via e-commerce and also through direct sale. We offer beauty solutions and we present new products that evoke curiosity, surprise and enchantment.

These movements reinforce Boticário Group's faith in sustainable development in Brazil. In order to help build this future and serve this effervescent market, structure is needed. Thus, in the last couple of years we have invested R$ 650 million in the construction of a new factory in Camaçari and a distribution center in São Gonçalo dos Campos, both in the state of Bahia, which will open in 2014. Our operational unit in São José dos Pinhais in Paraná, has also grown and modernized. We have opened a research and development center with the capacity to create up to two thousand new products simultaneously. We have expanded our capacity of product storage and disposal with a new automated storage house and we have built a new make-up production line, with state of the art equipment and the potential to double our production. Hence, we are preparing Boticário Group for the next 20 years.

We see in the future the strengthening of our economy, an increase in consumption and even more sustainable development in the country. That is why we are investing and making things happen. We do it because we understand that our role is to look to the future, with our feet on the ground, creating opportunities, wealth and the insertion of thousands of people in the market, brought about by the belief in the transformative power of beauty. After all, beauty is what we do.



Lucros para todos

O investimento social de impacto garante retorno aos aplicadores e benefícios para populações carentes ao redor do mundo

A lógica de todo investidor é maximizar o retorno de suas aplicações. Há, contudo, uma forma diferente de ganhar dinheiro que crescendo nos mercados financeiro e de capitais. É o investimento social de impacto, que privilegia empreendimentos inovadores – e com potencial de lucro – voltados a populações de menor renda. Tais parcerias podem se constituir em grandes diferenciais para comunidades nas quais saúde, educação, habitação, transporte e serviços financeiros inexistam ou deixem a desejar.

Um exemplo bem afinado é a dupla formada pela Vox Capital, especializada em fundos de investimento em negócios inovadores, e a Saútil, startup que surgiu em 2011 disposta a dar soluções à população de menor renda na área da saúde. Hoje, 140 milhões de brasileiros dependem única e exclusivamente do Sistema Único de Saúde (SUS) para ter acesso a algum atendimento. Para atendê-los, foi desenvolvida uma ferramenta virtual de busca.

O site da Saútil indica desde o medicamento mais corriqueiro à disposição nos postos de saúde até como e onde ser atendido, além de contar com um plantão de dúvidas que ajuda os usuários a procurarem prontos-socorros e Unidades Básicas de Saúde (UBSs)

Criador da Sáutil, o empreendedor Edgard Morato mapeou o SUS, organizou as listas de medicamentos disponíveis em postos de saúde, pesquisou agendamentos de consultas e exames de laboratório e condensou tudo numa ferramenta da web. O site aponta o caminho das pedras – desde o medicamento mais corriqueiro à disposição nos postos de saúde até como e onde ser atendido, além de um plantão de dúvidas que ajuda os usuários a procurarem prontos-socorros e Unidades Básicas de Saúde (UBSs). Em três anos, o portal contabiliza mais de 2 milhões de acessos.

"Empreendedor de negócio social social precisa ter o desejo de mudar o mundo. Se o lucro vier na frente, não vai dar certo", acredita Paula Fabiani, diretora-executiva do Instituto para o Desenvolvimento do Investimento Social (IDIS). Embora o private equity ainda seja incipiente por aqui, a tendência é crescer. Segundo a Vox Capital,

Profits for all

Social impact investment guarantees returns to investors and benefits for underprivileged populations around the world

Every investor works in a way to maximize the profits from their investments. There is, however, a different way of making money gaining more and more space in financial and capital markets. It is the Social Impact Investment, aimed at innovative and potentially lucrative enterprises for lower income populations. These partnerships may become major differentials in communities that have very poor or nonexistent services of Health, Education, Housing, Transports and Financial Services.

Sautil's website publicizes a wide range of information, from the simplest medicine available on health clinics to where and when can someone get medical attention, as well as an on call service to help users with their doubts and how to get to an emergency room or to a Basic Health System Units (UBSs)

A finely tuned example is the partnership between Vox Capital, that specialized in building up investment funds for innovative businesses, and Saútil, a startup that was released in 2011 and presents solutions in the Health area for lower income populations. Nowadays, 140 million people in Brazil rely solely on the Public Health System, known as Sistema Único de Saúde (SUS), to have any kind of medical care. An online search tool was developed to serve them.

Sautil's developer, the entrepreneur Edgard Morato has made a map of SUS, organized lists of available medicines on health clinics, researched appointments and laboratory exams and consolidated everything in one single web tool. The website can point everything, from the simplest medicine available on health clinics to where and when can someone get medical attention. There is also an on call service to help users with their doubts and how to get to an emergency room or to a Basic Health System Units (UBSs). In three years, it has been accessed more than 2 million times.

"A social business entrepreneur must have a desire to change the world; if profits are more important, it won't work", says Paula Fabiani, executive-director of the Institute for Development of Social Investment (Instituto para o Desenvolvimento do Investimento Social – IDIS). Even though Private Equity is still very small here, there is

© vege - Fotolia

bons projetos que ofereçam a possibilidade de se transformar em casos de referência sempre encontrarão bons investidores.

Foi o que ocorreu com o Banco Pérola. Fundada por Alessandra de França, em 2010, a instituição já nasceu com o viés de investimento em bons projetos carentes de recursos. De lá para cá, realizou 510 empréstimos, a uma média de R$ 3 mil cada, pagos entre sete e dez meses. A inadimplência, entre 1,5% e 2%, não assusta a empresária. "Sei que não é por falta de caráter que alguns não pagam, mas por pura falta de organização", observa, assinalando que a saída é melhorar a seleção de empreendedores.

Em Israel, os investimentos sociais de impacto vão além das fronteiras. Muitas empresas desenvolvem produtos para facilitar a vida de comunidades de baixa renda – como a Nova Lumu, fabricante de um coletor solar exportado para localidades da África que não contam com energia elétrica. O painel solar sai por US$ 200 e sua utilização custa US$ 2 por dia. Preço módico, considerando que conta ainda com um telefone pré-pago acoplado.

Inovação também é a marca da Cardboard, de Tel Aviv, que encontrou uma forma original de reciclar papelão ondulado. A partir do princípio das dobraduras do origami, o material é compactado e transformado em peças de bicicleta. Durante a montagem, as bikes recebem tratamento à prova de água e de fogo. Pesam entre 12 e 13 quilos e custam ao redor de US$ 13.

Em Israel, os investimentos sociais de impacto vão além das fronteiras. Muitas empresas desenvolvem produtos para facilitar a vida de comunidades de baixa renda – como a Nova Lumu, fabricante de um coletor solar exportado para a África

a tendency for growth. According to Vox Capital, good projects, with the potential to become reference cases, will always find good investors. That is what happened with Banco Pérola, founded by Alessandra de França in 2010. The project was born thinking of ways to invest in people with good ideas and no money. Since then, there were 510 loans, valued in an average of R$ 3,000, to be paid in seven to ten months. The 1.5% to 2% of bad payers definitely doesn't scare her. "I know people don't mean bad when they don't pay, they simply haven't organized themselves", she adds, claiming the solution is in a better selection of entrepreneurs.

In Israel, impact social investments go beyond the borders. Many companies have been developing products with the purpose of improving the lives of those in underprivileged communities like Nova Lumu, that manufactures solar panels and imports it to countries in Africa that still don't have electric energy. This solar panel is a compact board that costs US$ 200 plus US$ 2 a day. A very affordable price considering that it also has a prepaid phone attached.

Another innovative idea came from Cardboard, from Tel Aviv, that found a new way of recycling cardboard. Using techniques from origami, they compact the cardboard to make pieces of bicycle out of it. After the pieces are assembled, the bicycle then receives a specific treatment, to resist fire and water. In the end, it weighs 12 to 13 kg and can cost as little as US$ 13.

SAIBA MAIS / KNOW MORE
www.sautil.com.br
www.bancoperola.org.br
www.cardboardtech.com

© kite_rin - Fotolia

ALGUMAS COISAS
NÃO PODEM
FALHAR NUNCA.

Se a sua empresa não pode parar, conte com as soluções Aceco TI para Data Centers de alta disponibilidade.

A maioria das atividades de sua empresa passa por um Data Center que a cada dia se torna mais complexo, exigindo soluções integradas e confiáveis. A Aceco TI oferece soluções completas para todo o ciclo de vida do seu Data Center: projeto, construção e manutenção, com certificações nacionais e internacionais e a experiência de quem já implantou mais de 600 Data Centers na América Latina, entregando um novo a cada cinco dias.

Descubra como reduzir riscos, prazos e custos.
Conte com a Aceco TI trabalhando junto com a sua equipe.

Aceco TI. Líder em infraestrutura para Data Centers na América Latina.

Aceco TI

Tel: (11) 2164-7100 | www.acecoti.com.br

O charme das ‘pequenas notáveis’

Investidores brasileiros e israelenses apostam em startups de ambos os países

O sucesso do Silicon Wadi, a versão israelense do Silicon Valley norte-americano, já ecoa em alto e bom som no Brasil. Há dois anos, o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) lançou o programa Start-Up Brasil, que hoje apoia cerca de 60 empresas nascentes de tecnologia da informação (TI). Minas Gerais e Rio de Janeiro trilham o mesmo caminho e ganharam, recentemente, a companhia do Rio Grande do Sul, cujo governo pretende transformar Porto Alegre num berço de empreendimentos de ponta, nos moldes de Tel Aviv. Tal interesse, claro, se estende ao setor privado, no qual uma venture capital nacional, a Initial Capital, e uma holding de Israel, a Global Dinamyc Business, se dedicam a garimpar negócios promissores de menor porte na costa leste do Mediterrâneo e, no caso da primeira, também no litoral ocidental do Atlântico Sul.

“Temos muito a aprender com Israel nas áreas de inovação e empreendedorismo. O fato, contudo, é que as startups brasileiras já são vistas com bons olhos por investidores estrangeiros e, também, pela comunidade judaica no Brasil”, constata Clovis Meurer, presidente da Associação Brasileira de Private Equity e Venture Capital (ABVCAP).

Com escritórios em São Paulo e Tel Aviv, a Initial Capital abriu as portas em 2011. Três anos depois, seus sócios - o brasileiro Daniel Benzecry Carneiro da Cunha e os israelenses Roy Carthy e Elad Cohen – já ostentam uma carteira de respeito, com participações em cinco startups de Israel. Os destaques ficam por conta da Evoz, que desenvolveu um sistema de monitoramento semelhante a uma “babá eletrônica”, da Wibizz, especializada na conversão de imagens em vídeos interativos, e da Pose, criadora de uma sistema de ponto de venda em “nuvem” para pequenas empresas. “Investimos, em média, de US$ 100 mil a US$ 300 mil por operação”, informa Cunha.

Os primeiros frutos da iniciativa foram colhidos no ano passado. Em outubro, a Asurion Corp., dos Estados Unidos, desembolsou US$ 130 milhões para assumir o controle da israelense Soluto, na qual a Initial Capital detinha uma fatia. Criada em 2008, em Tel

O interesse pelas startups brasileiras é crescente desde o fim da última década. O divisor de águas, em 2009, foi a aquisição do portal Buscapé, especializado na comparação de preços, por US$ 342 milhões, cifra relevante até mesmo para os padrões internacionais

The charm of the ‘remarkable little ones’

Brazilian and Israeli investors bet on startups from both countries

The success of Silicon Wadi, the Israeli version of the Silicon Valley, is echoing loud and clear in Brazil. Two years ago, the Ministry of Development, Industry and Commerce (Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC) released a program called Start-Up Brasil, that has been supporting about 60 Information Technology companies. The states of Minas Gerais and Rio de Janeiro have been moving in the same direction, as well as, most recently, the state of Rio Grande do Sul, whose government has plans to turn the state into a fertile ground for cutting edge technology companies, much like Tel Aviv. This is all highly related, of course, to the private sector. A Brazilian venture capital company, Initial Capital, along with an Israeli holding, Global Dynamic Business, have been looking for small scale promising businesses all over the Mediterranean Eastern coast. For Initial Capital, this has been going on also in the Southern coast of South Atlantic.

“We have a lot to learn with Israel when it comes to innovation and entrepreneurship. But, as a matter of fact, Brazilian startups have begun to be seen with good eyes by foreign investors and by the Jewish community in Brazil”, claims Clovis Meurer, president of the Brazilian Private Equity and Venture Capital Association (Associação Brasileira de Private Equity e Venture Capital – ABVCAP).

Initial Capital has begun its operations in 2011 and already has offices both in São Paulo and Tel Aviv. Three years later, the three partners, Daniel Benzecry Carneiro da Cunha, who is Brazilian, Roy Carthy and Elad Cohen, both Israeli, already have a respectable host of companies, with participation in three Israeli startups. Some of their star companies are Evoz, that developed a monitoring system similar to the traditional baby monitoring devices, Wibizz,

Brazilian startups have been the focus of attention since the last decade. The milestone that turned everything happened in 2009, when website Buscapé, that compares prices of several stores, was bought for US$ 342 million, a high figure even for international standards

© ponsulak - Fotolia

Aviv, a startup é especializada na prestação de suporte remoto a usuários de smartphones, tablets e computadores pessoais. Vencedora, em 2010, do conceituado prêmio Disrupt – oferecido pelo blog TechCrunch, do qual Carthy é correspondente –, a Soluto cresceu e apareceu, além dos neurônios de sua equipe, graças à captação de US$ 20 milhões junto a vários investidores. Agora, atua como centro de pesquisa e desenvolvimento da Asurion. "É um negócio muito bem estruturado e que conta com enorme potencial de crescimento, no mesmo ramo de atividades, junto a micro e pequenas empresas", assinala Cunha.

No Brasil, o elenco de "pequenas notáveis" da Initial Capital tem um perfil menos inovativo. Cunha, Carthy e Cohen deram o primeiro passo no mercado local há dois anos, com a aquisição de uma participação na Glambox, que distribui mensalmente kits de produtos de beleza para 10 mil assinantes. De lá para cá, o portfólio dos investidores ganhou cinco reforços em diversos segmentos. Os mais originais são o Emprego Ligado, banco de dados voltado a empregadores que necessitam de mão de obra de baixa qualificação, o Sambaads, rede online de anúncios em formato de vídeo, e o Basico.com, loja virtual de camisetas, roupa íntima, leggings, tops e outras peças do dia a dia. "Neste ano, pretendemos agregar mais duas ou três startups à carteira local. Já em Israel, o objetivo é contemplar, num prazo maior, um total de 11 empresas", adianta Cunha.

O interesse pelas startups brasileiras é crescente desde o fim da última década. O divisor de águas, em 2009, foi a aquisição do portal Buscapé, especializado na comparação de preços, por US$ 342 milhões, cifra relevante até para os padrões internacionais. O negócio aguçou o interesse de investidores estrangeiros. "Eles estão de olho

A brasileira Initial Capital colheu os primeiros frutos de seus investimentos em venture capital com a venda da israelense Soluto, na qual detinha uma participação acionária, para a Asurion Corp., dos Estados Unidos. O negócio, realizado em outubro do ano passado, atingiu a cifra de US$ 130 milhões

no Brasil por conta do mercado consumidor, que é, de longe, o maior da América Latina", comenta Guilherme Junqueira, diretor-executivo da Associação Brasileira de Startups (ABStartups), que comemora o interesse de israelenses pelo segmento. "São muito bem-vindos. Estamos de portas abertas para fazer contatos."

A holding Global Dynamic Business também está de olho no mercado brasileiro, mas com uma proposta diferente. Seu objetivo é atrair sócios, inclusive locais, para capitalizar startups de Israel capazes de atuar com sucesso no "B" dos Brics. O processo de seleção ficará a cargo das venture capital israelenses Plus Ventures e Trendlines Group e terá como setores prioritários segurança, energias "limpas", telecomunicações, exploração de petróleo e medicamentos genéricos. "Dez empresários brasileiros já visitaram Israel a nosso convite. Em breve, levaremos mais dez para conhecer novas tecnologias que poderão ser úteis aos seus negócios", afirma Igor Raschkovsky, presidente da carioca Station Partners, representante doméstica da Global.

O projeto sofreu alterações de curso. A intenção inicial, anunciada em novembro, era constituir um fundo de inversões. Tal opção foi deixada de lado devido às implicações burocráticas, entre as quais a necessidade de contratação de auditoria externa. A meta, contudo, permanece a mesma, segundo Raschkovsky: captar US$ 1 bilhão. "É um número viável, considerando o interesse israelense pelo Brasil", diz Raschkovsky, que não é encarado como concorrente pela Initial Capital. "Somar esforços traz retornos mais consistentes", assinala Cunha.

Basico.com: loja virtual de roupas do dia a dia é aposta da Initial Capital
Basico.com: virtual magazine of ordinary clothes is Initial Capital's bet

© Divulgação

Parque Tecnológico de Jerusalém: no coração do Silicon Wadi
Jerusalem Technological Park: in the heart of Silicon Wadi

that has specialized in converting still images into interactive video, and Pose, that created a sales cloud system for small companies. "We invest an average of US$ 100,000 to US$ 300,000 per operation", says Cunha.

The first results came last year. In October, American company Asurion Corp. bought the Israeli company Soluto, which Initial Capital had a part. The company was created in 2008 in Tel Aviv, and specialized in providing remote support to tablets, smart phones and PC users. They have won, in 2010, the prestigious Disrupt award, by TechCrungh, for which Carthy also writes.

They have reached the limelight not only because of the brains of their team, but also because they managed to raise US$ 20 million with several investors. They are currently acting as a research and development department for Asurion. Cunha points out that "it is a highly structured business, with enormous growth potential, within a segment, with micro and small companies".

In Brazil, the cast of 'remarkable little ones' Initial Capital has is less innovative in their essence. Cunha, Carthy and Cohen took their first steps in the local market two years ago. They acquired a part of Glambox, that distributes every month beauty kits to 10 thousand subscribers. Since then, they have enlarged their portfolio with five new companies, in different segments. The most original ones are Emprego Ligado, a databank for employers that are looking for workers with no qualifications, Sambaads, an online network of ads in video, and Basico.com, an online store that sells t-shirts, underwear, among other everyday wear. "We plan on having participation in two or three more startups in Brazil. In Israel, the goal is to be with a total of 11 companies", tells Cunha.

Brazilian startups have been the focus of attention since the last decade. The milestone that turned everything happened in 2009, when website Buscapé, that compares prices of several stores, was bought for US$ 342 million, a high figure even for international standards. This has called the attention of foreign investors. "They have their eyes on Brazil for its consumer market, by far the largest in Latin America", says Guilherme Junqueira, executive-director for the Brazilian Startup Association

The world goes shopping

Big international tech corporations are eyeing Israeli startups. In the last couple of years, the total volume of acquisitions of startups based on the Mediterranean East Coast has amounted to around U$ 13 billion, according to estimations by Tzahi Weisfeld, senior director at Microsoft ventures. Google and IBM played their best cards in 2013: the former took control of Waze, the creator of an app for drivers with more than 40 million users around the world for something around US$ 1 billion, a similar price paid by the hardware giant for Trusteer, a company specialized in corporate fraud prevention.

By the end of last season, two great transactions made the headlines. Apple paid US$ 350 million for PrimeSense, which is aimed at the development of chips for three-dimension image presentations. Facebook paid US$ 120 million for Onavo, whose apps allow for a reduction in consumption (and costs) of data for smartphones and tablets. Daniel Benzecry Carneiro da Cunha, a partner of Initial Capital, says: "As the domestic market is small, Israeli startups frequently opt for competing in the global arena. So they soon attract the attention of big groups from other countries".

Israel's big leap forward in the high-tech scenario started in the early 1990's. The government created investment funds in new companies and received support from North Americans and Europeans who injected around US$ 220 million in those projects. Moreover, authorities reduced taxes and ensured credit lines were in place for entrepreneurs. Mr. Cunha adds: "Today this 'ecosystem' is mature and extremely favorable for startups. Not only is the environment excellent, but the innovation culture is very strong".

(Associação Brasileira de Startups – ABStartups). He celebrates the interest from Israeli and Jewish Brazilian investors on the segment. "They are most welcome, our doors are open for contacts."

The holding Global Dynamic Business also has its eyes on Brazil, but with a different proposal. They want to attract partners, including local ones, to capitalize Israeli startups that could expand their operations to Brazil. The selection will be made by Israeli venture capitals companies Plus Ventures and Trendlines Group, and will focus on the fields of security, clean energies, telecommunications, oil exploration and generic medicines. According to Igor Raschkovsky, president of Station Partners, a company from Rio de Janeiro that represents locally the worldwide company, "ten Israeli businessmen have already visited Brazil as our guests. Soon, we'll take ten or 15 more to meet technologies that might be useful in their businesses".

The project has changed its course. The initial idea was to build up an inversions fund. But a number of hurdles, like the bureaucracy needed and the demand for an external audit, has made them change their mind. They remain, nevertheless, with the same goal, according to Raschkovsky, which is to attract US$ 1 billion. "It is a viable number, considering the interest Israelis have on Brazil", says him, that is not seen as a competitor by Initial Capital. Cunha says that "combining efforts will bring more consistent results. We can help each other, the Jewish communities in São Paulo and in Rio de Janeiro, where the companies are located, have strong ties to Israel".

The first results of Initial Capital came last year. In October, American company Asurion Corp. bought for US$ 130 millions the Israeli company Soluto, which brazilian company had a part

O mundo vai às compras

As grandes corporações internacionais da área de tecnologia estão de olho nas startups israelenses. Nos últimos dois anos, o volume total de aquisições de "pequenas notáveis" sediadas na costa oriental do Mediterrâneo somou cerca de US$ 13 bilhões, segundo estimativa de Tzahi Weisfeld, diretor sênior da Microsoft Ventures. Google e IBM deram as maiores cartadas em 2013: o primeiro assumiu o controle da Waze, criadora de um aplicativo para motoristas com mais de 40 milhões de usuários ao redor do planeta, por algo em torno em torno de US$ 1 bilhão, valor semelhante ao desembolsado pela gigante do ramo de hardware pela Trusteer, especializada na prevenção de fraudes corporativas.

No fim da última temporada, outras duas grandes transações ganharam as manchetes. A Apple pagou US$ 350 milhões pela PrimeSense, voltada ao desenvolvimento de chips para a apresentações de imagens em três dimensões, e o Facebook assinou um cheque de US$ 120 milhões pela Onavo, cujos trunfos são aplicativos que permitem a redução do consumo (e custo) de dados por smartphones e tablets mundo afora. "Como o mercado doméstico é pequeno, as startups israelenses acabam optando quase sempre por competir na arena global. Não tardam, portanto, a atrair a atenção de grandes grupos de outros países", observa Daniel Benzecry Carneiro da Cunha, sócio da Initial Capital.

O grande salto de Israel no cenário high tech teve início na década de 1990. O governo criou fundos de investimento em empresas nascentes e conquistou o apoio de norte-americanos e europeus, que injetaram cerca de US$ 220 milhões na empreitada. Além disso, as autoridades trataram de reduzir tributos e garantir linhas de crédito para os empreendedores. "Hoje maduro, esse 'ecossistema' é extremamente propício às startups. Não bastasse o ótimo ambiente, a cultura de inovação é muito forte", destaca Cunha.

© pictoores - Fotolia

NO MAIS **NOVO EIXO DE VALORIZAÇÃO** DE SÃO PAULO, TODO O PRIVILÉGIO DE ESTAR EM UM **CYRELA**.

Eugenio

UMA NOVA SÃO PAULO

brooklin berrini

Região que nos próximos anos irá somar mais de 2 milhões de m² construídos e mais de 138 mil profissionais trabalhando.

Fontes: buildings.com.br e Depto. de Inteligência de Mercado da Cyrela Brazil Realty São Paulo

VETRINO BROOKLIN BY CYRELA

165 m²

4 dorms. ou **3** suítes

4 opções de plantas

A 300 m do Morumbi Shopping

Visite o decorado

Rua Prof. José Leite e Oiticica, 237

Tel.: 5102-4430

vetrinocyrela.com.br

Empreendimento com certificação ambiental AQUA

Realização: magikLZ EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS

Realização e Construção: CYRELA BRAZIL REALTY

Projeto arquitetônico: MCAA Arquitetos. Projeto paisagístico: Benedito Abbud. Projeto de decoração das áreas comuns: Cilene Lupi. Incorporadora responsável: Cyrela MagikLZ Oiticica Empreendimentos Imobiliários Ltda. Memorial de Incorporação registrado sob o R.1, em 30/8/2013, na matrícula nº 221.850, do 15º Cartório de Registro de Imóveis de São Paulo-SP. O empreendimento está localizado na Rua Professor José Leite e Oiticica, 237, no 30º Subdistrito – Ibirapuera. Cyrela Brazil Realty: Av. Presidente Juscelino Kubitschek, 1.455 – 3º andar – São Paulo-SP. Creci Cyrela: J-17.592. Imagem ilustrativa.

Vitrine eletrônica

Com 63 empresas negociadas na Nasdaq, a bolsa de valores high tech de Nova York, Israel só fica atrás de Estados Unidos e China

Electronic showcase

With 63 companies traded in Nasdaq, New York's high-tech stock exchange, Israel stays behind only the United States and China

Em 2007, o economista e analista de mercado de capitais Richard Rytenband resolveu passar férias em Israel. Ao cabo de algumas semanas, voltou para São Paulo fascinado não apenas com os cartões-postais do país, que visitara pela primeira vez. O rapaz, então com 26 anos, ficou particularmente impressionado com o nível de conhecimento dos empreendedores precoces que conheceu em Tel Aviv, em especial no chamado "Mile Tech", polo de alta tecnologia nas imediações do Rothschild Boulevard. "Eu conversava com jovens universitários e parecia que tinha à minha frente cientistas da Nasa. Pudera, pois todos estavam no segundo ou terceiro ano de mecatrônica, computação, engenharia eletrônica etc.", recorda ele. "Algo me dizia que as startups daquela turma não tardariam a dar trabalho aos cérebros do Silicon Valley, nos Estados Unidos."

Tal previsão seria recebida com ceticismo à época. Afinal, a região no Estado da Califórnia tornou-se o berço de algumas das mais incensadas corporações high tech do planeta, casos de Hewlett-Packard, Intel, Microsoft, Symantec, Google, eBay e Facebook. Hoje, contudo, o Silicon Wadi israelense – que compreende áreas em Tel Aviv, Haifa, Rehovot, Netanya e Jerusalém, entre outras cidades – já faz sombra ao polo da inovação norte-americana. Marca ainda forte presença na National Association of Securities Dealers Automated Quotations (Nasdaq), a bolsa de valores das empresas hipercriativas.

Nada menos do que 63 companhias

Rytenband: "Empresas nascentes israelenses estão sob os holofotes"
Rytenband: "Israeli startup companies are under the spotlight"

© Divulgação

A procura pelo mercado acionário norte-americano ganhou corpo na década de 1990 e se mantém na mesma toada. Desde 2000, ações de cerca de 55 empreendimentos israelenses ganharam espaço no painel eletrônico da bolsa da Big Apple, das quais 31 permanecem na ativa

In 2007, capital market analyst and economist Richard Rytenband decided to spend his vacation in Israel. After a few weeks he returned to São Paulo fascinated not only by the landscapes of the country he had just visited for the first time. He was 26 by then and was particularly impressed by the knowledge of the young entrepreneurs he had met in Tel Aviv, especially at the place called "Mile Tech", a high-technology center near Rothschild Boulevard. "I talked to young college people and it seemed I was in front of Nasa scientists. Hardly surprising, since all of them were on the second or third year of college programs including Mechatronics, Data Processing, Electric Engineering etc.", he recalls. "Something told me that the startups from that group wouldn't take long to give a hard time to the brains of Silicon Valley, in the United States".

Such possibility would be received with skepticism at that time. After all, the region located in California has become the birthplace for some of the most important high-tech corporations in the world, such as Hewlett-Packard, Intel, Microsoft, Symantec, Google, eBay and Facebook.

Today, however, the Israeli Silicon Wadi – which comprises areas in Tel Aviv, Haifa, Rehovot, Netanya and Jerusalem, among other cities – is becoming a match for the North-American innovation pole. And has a strong presence in the National Association of Securities Dealers Automated Quotations (Nasdaq), the hyper-creative companies stock exchange.

There were at least 63 companies in the country with shares at the NYSE trading floor in March this year. This amount was only overcome by business corporations from the two largest economies on the planet, the United States and China, whose populations are 39 or 168 times bigger than Israel's. Besides being big, the Israeli group maintains its constant growth: in February, it joined the pharmaceutical laboratories Galmed and Lumenis, manufacturers of laser

The search for the North American stock market took shape in the 1990's and it's still on the same pace. Since 2000, shares of about 55 Israeli enterprises have gained space on the Big Apple's stock market electronic panels, from which 31 remain active

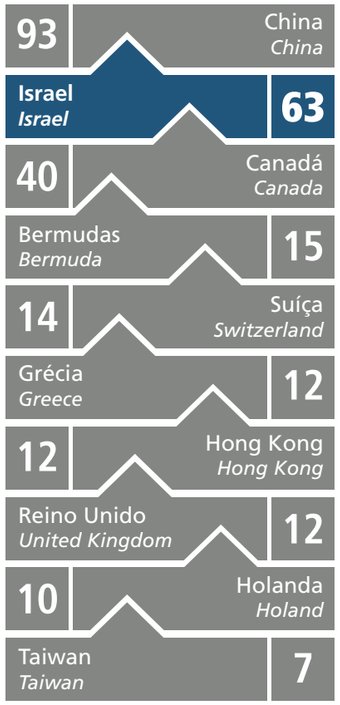
© Serg Nvns - Fotolia

Antes, muitas startups mudavam de mãos ainda no berço, em troca de alguns milhares de dólares. Com o passar dos anos, os empreendedores perceberam que vale a pena esperar um pouco mais para valorizar o seu 'peixe'", observa Richard Rytenband

Top ten

Países estrangeiros com mais empresas listadas na Nasdaq*

*Foreign countries with more companies in Nasdaq**



* Os Estados Unidos, berço da Nasdaq, têm 2.340 empresas cotadas no pregão
* The United States, where Nasdaq was born, has 2,340 companies on the trading floor

Fonte / Source: Nasdaq

do país tinham títulos negociados no pregão de Nova York em março deste ano. O total só era superado por sociedades anônimas das duas maiores economias do planeta, Estados Unidos e China, cujas populações são 39 e 168 vezes maiores do que a da nação do leste do Mediterrâneo. Além de grande, o grupo israelense mantém crescimento constante: recebeu, em fevereiro, a adesão do laboratório farmacêutico Galmed e da Lumenis, fabricante de sistemas cirúrgicos à base de laser. Seu maior destaque é a Check Point, com sede em Tel Aviv, cujo valor de mercado atingia a cifra de US$ 13,3 bilhões em março último. Fundado em 1993, o negócio voltado à segurança de sistemas precisou de apenas de três anos para desembarcar na Nasdaq, constituindo-se assim em um dos casos mais bem-sucedidos de startups do país.

A procura pelo mercado acionário norte-americano ganhou corpo na década de 1990 e se mantém na mesma toada. Desde 2000, ações de cerca de 55 empreendimentos israelenses ganharam espaço no painel eletrônico da bolsa da Big Apple, das quais 31 permanecem na ativa. Do restante, pouco menos da metade deu baixa no cadastro e os demais tiveram o controle adquirido por pesos-pesados internacionais. Foram os casos da DSP Communications, arrematada em 2001 pela Intel por US$ 1,1 bilhão, e da Shopping.com, absorvida em 2005 pelo eBay por US$ 634 milhões. "Comércio virtual e telecomunicações são dois filões já tradicionais em Israel, mas uma área que vem despontando e chamando a atenção é a farmacêutica", assinala Rytenbad, sócio-fundador da UniTreina, especializada em cursos de certificação para profissionais dos mercados financeiro e de capitais.

Os laboratórios, de fato, ocupam o segundo lugar no ranking de especialidades das empresas israelenses listadas na Nasdaq. Além da Galmed, que recebeu seu batismo há poucos meses, outras duas representantes do setor estrearam no pregão em 2013 – a Alcobra Pharma e a Kamada. Com valores de mercado entre US$ 284 milhões e US$ 1 bilhão, o trio reforça a presença de Israel nos segmentos da bolsa voltados a negócios com micro e pequenas capitalizações de mercado, que concentram 42 de suas empresas.

"Antes, muitas startups mudavam de mãos ainda no berço, em troca de alguns milhares de dólares. Com o passar dos anos, os empreendedores perceberam que valia a pena esperar um pouco mais, para valorizar o seu 'peixe'. A estratégia, predominante já há algum tempo, passa pela abertura de capital, com ofertas públicas, e a posterior venda do controle acionário por quantias, claro, muito maiores", observa Rytenband.

Sete anos após a sua primeira visita, o analista já planeja uma nova viagem a Israel. Sua missão será gastar sola de sapato para localizar empreendimentos de futuro, "escondidos" em garagens, que estejam à procura de sócios capitalistas. "Hoje, as empresas nascentes israelenses estão sob os holofotes do mundo. Se alguém quiser encontrar futuras pérolas das bolsas de valores terá de sair a campo", afirma Rytenband.

Before, many startups changed owners while still in their infancy, for a few thousand dollars. Over the years, entrepreneurs have realized that it is worthwhile hanging on to the startup a little longer to get a better price", observes Richard Rytenband

Alta tecnologia / High Technology

Setores de atuação das empresas israelenses listadas na Nasdaq

Segment of Israeli companies listed in Nasdaq

Fonte / Source: Nasdaq

surgical systems. Its biggest asset is Check Point, with headquarters in Tel Aviv and whose market value reached US$13.3 billion last March. Founded in 1993, the systems security business needed only 3 years to get to Nasdaq, representing, then, one of the country's most successful startup cases.

Interest for the North-American stock market started to increase in the 1990's and has kept the same pace. Since 2000, shares of about 55 Israeli enterprises have gained space in the Big Apple's electronic trading exchange, from which 31 remain active. Of the remaining, less than half left the exchange while and the others were acquired by large international companies. This was the case of DSP Communications, bought in 2001 by Intel for US$1.1 billion, and of Shopping.com, taken over in 2005 by eBay for US$634 million. "Online commerce and telecommunications are two traditional areas in Israel, but a field that has been emerging and calling everybody's attention is the pharmaceutical", says Rytenband, founding partner of UniTreina, specialized in certification courses for financial and capital market professionals.

The laboratories, in fact, occupy the second place in the specialties ranking of the Israeli companies listed in Nasdaq. Besides Galmed, which was baptized a few months ago, other two representatives of the sector debuted on the trading floor in 2013 – Alcobra Pharma and Kamada. With market values between US$284 million and US$ 1 billion, the trio reinforces their presence in the country in the stock market segments aimed at micro and small market capitalization businesses, which concentrate 42 of its companies.

"Before that, many startups switched owners while still in their beginnings, in exchange for a few thousands of dollars", observes Rytenband. "Over the years, entrepreneurs realized it was worth waiting a little longer to value their product. The predominant strategy, for some time, has been going through initial public offerings and the future sales of stockholding control by much bigger amounts, of course".

Seven years after his first visit, the analyst already plans a new trip to Israel. His mission is to spend a lot of time trying to find future companies "hidden" in garages that are looking for capitalist partners. "Today, Israeli startup companies are under the world's spotlights. If anybody wants to find excellent deals in the stock market they will have to go out and look for them," says Rytenband.

SAIBA MAIS / KNOW MORE
www.nasdaq.com

Pesticidas, nem pensar!

Em Israel, asnos, corujas, falcões e morcegos combatem pragas nas lavouras

Asnos pastam em meio aos campos de tamareiras de Sde Eliyahu, um pequeno kibbutz religioso próximo ao mar da Galileia. Graças a sua presença, a comunidade rural não precisa borrifar herbicidas para combater as ervas daninhas que comprometeriam a produtividade de seus pomares. Os animais se encarregam de erradicar as pragas. O kibbutz também espalhou redes sobre as figueiras para evitar que aves e insetos ataquem os frutos maduros e adquiriu 14 casais de corujas junto ao Departamento de Zoologia da Universidade de Tel Aviv. As aves demoraram a se aclimatar, mas hoje têm a função de exterminar ratos que infestam as plantações de alfafa. Falcões e morcegos também são bem-vindos no kibbutz, que construiu caixas para atraí-los e acolhê-los, com a mesma finalidade.

Sde Eliyahu é a principal vitrine da agricultura orgânica israelense, responsável por 10% das exportações de verduras e legumes in natura do país. Ela cresce a um ritmo excepcional para o setor agrícola, na faixa de 10% ao ano, e mobiliza 600 produtores que cultivam 7.500 hectares, segundo o Ministério da Agricultura e do Desenvolvimento Rural de Israel. É uma extensão pequena para os padrões brasileiros, mas importante num país com pouquíssimo território cultivável. Os orgânicos representam 1,5% da produção agrícola israelense, porcentagem relativamente alta se comparada aos 0,27% do Brasil.

Cada região de Israel é especializada em alguns nichos do mercado orgânico, conforme o solo e as condições climáticas. A porção oeste do deserto de Neguev é grande produtora de batatas e cenouras, que são plantadas em rotação com nabos, cebolas, salsão, páprica e amendoim – um rodízio essencial para o sucesso desse modelo. O vale do Jordão, a leste, e o vale de Arava, no sul, junto à fronteira com a Jordânia,

Cada região de Israel é especializada em alguns nichos do mercado orgânico, conforme o solo e as condições climáticas. A porção oeste do deserto de Neguev é grande produtora de batatas e cenouras, que são plantadas em rotação com nabos, cebolas, salsão, páprica e amendoim

Pesticides, no way!

In Israel, donkeys, owls, falcons, and bats fight crop pests

Donkeys graze the date palm fields of Sde Eliyahu, a small religious kibbutz next to the Sea of Galilee. Thanks to their presence, the rural community doesn't have to spray herbicides in order to fight the weeds which could compromise the productivity of its orchards. It is the animals who are responsible for eradicating the plagues. The kibbutz has also spread nets over the fig trees in order to prevent birds and insects from attacking the ripe fruits and acquired 14 pairs of owls from the Zoology Department of the University of Tel Aviv. It took the birds some time to acclimate, but, nowadays, their duty is to exterminate rats, which infest the alfalfa plantations. Falcons and bats are also welcome in the kibbutz, which built boxes to attract and shelter them, for the same purpose.

Sde Eliyahu is the main showcase of Israeli organic agriculture, responsible for 10% of the country's exports of fresh vegetables. It is growing at an exceptional pace for the agricultural sector, around 10% a year, and mobilizes 600 producers who cultivate 7,500 hectares, according to the Ministry of Agriculture and Rural Development of Israel. It is a small area compared to Brazilian standards, but important in a country with so little arable land. Organic products represent 1.5% of the Israeli agricultural production, a relatively high percentage when compared to 0.27% in Brazil.

Each region in Israel is specialized in some organic niche markets, according to soil and weather conditions. The West part of the Negev Desert is a great producer of potatoes and carrots, which are planted with turnips, onions, celery, paprika and peanut in rotation, something essential to the success of this model. The Jordan Valley, in the East, and the Arava Valley, in the South, near the border with Jordan, is specialized in tomatoes, sweet peppers and other organic winter products, destined

Each region in Israel is specialized in some organic niche markets, according to the soil and the weather conditions. The West part of the Negev Desert is a great producer of potatoes and carrots, which are planted in rotation with turnips, onions, celery, paprika and peanut

© alinamd - Fotolia

especializaram-se em tomates, pimentões e outros produtos orgânicos de inverno, destinados ao mercado europeu. Os dois vales estão permanentemente expostos ao sol – uma vantagem competitiva considerável no Hemisfério Norte. Os produtores orgânicos do norte do país cultivam sobretudo algodão, tomates para fins industriais e milho doce, e, em menor escala, grão-de-bico e outros grãos. Pomares orgânicos podem ser encontrados em várias partes do país, com destaque para tâmaras, abacates e cítricos.

Cerca de 90% da produção orgânica de Israel é exportada, sobretudo para os mercados europeus e americano. Praticamente toda a colheita de batatas, cenouras, tomates, pimentões, tâmaras, abacates e cítricos segue para fora do país. Já azeitonas, mangas, maçãs, figos, vinho e uvas de mesa orgânicos tendem a ser consumidos localmente. A maior parte dos produtores israelenses integra a Associação de Agricultura Bio-Orgânica de Israel (Iboaa), que é afiliada à Federação Internacional de Movimentos de Agricultura Biológica (Ifoam), e também busca certificações nos países para os quais exportam.

É possível montar toda uma refeição livre de agrotóxicos e outros insumos químicos com produtos israelenses, do mel vindo do moshav Kfar Sirkin ao leite do pequeno laticínio Harduf, a meio-caminho entre Haifa e Nazaré, ou ainda o vinho das vinícolas Yarden Odem e Bashan, nas Colinas de Golã. Para ajudar na digestão do banquete, vale uma tisana feita com um dos 600 extratos e ervas medicinais produzidos pela Supherbs, uma fazenda no norte do país.

Tais produtos chegam ao consumidor israelense por meio de cinco redes de supermercados especializados em orgânicos. A pioneira Nitzat Haduvdevan, inaugurada em 1986, tem hoje 17 lojas em várias cidades. Ela concorre com a Teva Castel, o Eden Teva Market e mais duas empresas integradas às 248 lojas da rede Shufersol (também conhecida como Super-Sol, a maior rede de supermercados do país): Organic Market e Green.

Note-se, também, que diversas empresas israelenses desenvolvem insumos e equipamentos para produtores orgânicos. É o caso da Genesis, baseada na cidade de Rehovot, que vende sementes orgânicas de flores, temperos, ervas medicinais e hortaliças; ou a VGI, produtora de fertilizantes orgânicos, em Ramat Hasharon; ou ainda a Bio-Bee, empresa baseada em Sde Eliyahu, o kibbutz que emprega asnos e corujas

O kibbutz Sde Eliyahu espalhou redes sobre as figueiras para evitar que aves e insetos ataquem os frutos maduros e adquiriu 14 casais de corujas da Universidade de Tel Aviv

Asnos em ação: cardápio inclui ervas daninhas
Donkeys in action: menu includes weeds

© sergei_fish13 - Fotolia

© by-studio - Fotolia

Uvas orgânicas: consumo basicamente doméstico
Organic grapes: mainly domestic consumption

Around 90% of the organic production in Israel is exported, mainly to the European and American markets. Virtually all the potato, carrot, tomato, sweet pepper, date palm, avocado, and citrus harvests are shipped abroad. As for organic olives, mangos, apples, figs, table wine and grapes, they tend to be locally consumed. Most Israeli producers are part of the Israel Bio-Organic Agriculture Association (Iboaa), which is affiliated with the International Federation of Organic Agriculture Movements (Ifoam), and also pursue certifications in the countries to which they export.

It is possible to put together a full meal free of pesticides or chemical input using Israeli products, from the honey from Moshav Kfar Sirkin to the milk from the small dairy Harduf, halfway between Haifa and Nazareth, not to mention the wine from the wineries Yarden Odem and Bashan, in the Golan Heights. To help the digestion of such banquet, one should try a tisane made with one of the 600 extracts and medicinal herbs produced by SupHerbs, a farm in the North of the country.

Such products reach the Israeli consumer through five supermarket chains specialized in organic products. The pioneer Nitzat Haduvdevan, inaugurated in 1986, has, nowadays, 17 stores in several cities. It competes with Teva Castel, Eden Teva Market, and two other companies: Organic Market and Green, integrated to the 248 stores of the Shufersal chain, also known as Supersol, the biggest supermarket chain in the country.

It is also possible to notice that many Israeli companies develop inputs and equipment for organic producers. Such is the case of Genesis, based in the city of Rehovot, which sells organic seeds of flowers, seasonings, medicinal herbs and greens; or the VGI, manufacturer of organic fertilizers, in Ramat Hasharon; or even the Bio-Bee, company based in Sde Eliyahu, the kibbutz which uses donkeys and owls in agricultural work. It is a successful operation which breeds insects and mites to be used in biological pest control. Bio-Bee also breeds pollinator bees and sterile male fruit flies.

The Sde Eliyahu kibbutz has also spread nets over the fig trees in order to avoid birds and insects attacking the ripe fruits and acquired 14 couples of owls from the University of Tel Aviv

na labuta agrícola. Trata-se de uma bem-sucedida operação que cria insetos e ácaros para uso no controle biológico de pragas. A Bio-Bee também produz abelhas polinizadoras e machos estéreis de moscas das frutas. Ela exporta para mais de 50 países e hoje tem subsidiárias no Chile, na Colômbia, na Índia e na Rússia. Numa entrevista ao diário Haaretz, Shaul Bassi, presidente da empresa, lembrou que a vantagem competitiva de Israel fez diferença para o seu negócio. "Graças ao fato de que temos mais horas de insolação do que a Europa, a taxa de crescimento [de nossos insetos] é muito mais rápida. Somos os maiores produtores globais do ácaro persimilis [inimigo natural dos ácaros rajados, praga que ataca uma infinidade de culturas, do algodão ao feijão e o tomate]".

Comparar a agricultura israelense à brasileira é impraticável, dadas as diferenças de clima, solo e relevo entre os dois países. O Brasil conta hoje com 6.719 produtores orgânicos, 22% acima dos números registrados em 2012, segundo dados recentes do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. É um contingente dez vezes maior que o de Israel e a perspectiva é de que ele continue a crescer expressivamente. Em outubro, a presidente Dilma Rousseff lançou o Plano Nacional de Agroecologia e Produção Orgânica (Planapo), para articular políticas e ações de incentivo ao setor, com um investimento inicial de R$ 8,8 bilhões em três anos. É um apoio fundamental para que o produto brasileiro ganhe competitividade internacional. Entretanto, de uma coisa os exportadores de orgânicos de Israel podem continuar a se gabar junto a seus colegas brasileiros: sua invejável proximidade de dois grandes consumidores de orgânicos, França e Alemanha.

Cerca de 90% da produção orgânica de Israel é exportada, sobretudo para os mercados europeu e norte-americano. Praticamente toda a colheita de batatas, cenouras, tomates, pimentões, tâmaras, abacates e cítricos segue para fora do país

© derphumi - Fotolia

It exports to over 50 countries and, nowadays, has got subsidiaries in Chile, Colombia, India and Russia. In an interview for the daily newspaper Haaretz, the president of the company, Shaul Bassi, recalled that the competitive advantage of Israel has made a difference to his business. "Thanks to the fact that we've got more hours of sunshine than Europe, the growth rate [of our insects] is much faster. We are the largest global producer of persimilis mites [natural enemy of the two-spotted mites, a plague which attacks countless cultures, from cotton to beans and tomatoes]."

Comparing the Israeli agriculture to the Brazilian is something impracticable, given the differences concerning weather, soil, and land relief between the two countries. In Brazil, there are, nowadays, 6,719 organic producers, a number 22% higher than in 2012, according to recent data of the Ministry of Agriculture, Livestock and Food Supply. It is a contingent ten times higher than Israel and the perspective is that will keep expressively growing. In October, president Dilma Rousseff launched the National Plan for Agroecology and Organic Production (Planapo), in order to articulate stimulus policies and actions for the sector, with an initial investment of R$ 8.8 billion in three years. It is an essential support for the Brazilian product to gain international competitiveness. However, the Israeli exporters of organic products can continue boasting one thing to their Brazilian colleagues: their enviable proximity to two great organic consumers, France and Germany.

A GVT EMPRESAS É A MAIS PREPARADA PARA OFERECER SOLUÇÕES DE DADOS, INTERNET, VOZ E DATA CENTER, DE ACORDO COM A NECESSIDADE DA SUA EMPRESA.

LODUCCA

SE SUA EMPRESA BUSCA UM PARCEIRO CONFIÁVEL, MUDE PARA A GVT.

- Qualidade de rede de dados de última geração baseada em fibra ótica.
- Possui milhares de quilômetros de backbone próprio.
- Equipe especializada para venda e pós-venda.
- Suporte técnico altamente capacitado.
- Premiada nos serviços empresariais de Dados, 0800 e Vox NG.

GVT XIV Prêmio Consumidor Moderno de Excelência em Serviços ao Cliente 2013 PROVEDOR DE ACESSO

LIGUE 0800 000 6000

www.gvt.com.br/empresas

GVT Empresas

Eleita como a Melhor Solução de Telefonia em Nuvem para Empresa em 2012, pela Alcatel-Lucent; Um dos Melhores Serviços de Dados da América Latina, pela Frost & Sullivan; e a Melhor Solução de Telefonia 0800 para o Mercado Empresarial, de acordo com a Revista Consumidor Moderno.

Pioneiros às voltas com desafios

Líderes no desenvolvimento de tecnologias renováveis, Brasil e Israel lutam para reduzir sua dependência de modelos energéticos de grande impacto ambiental

Brasil e Israel, cada um a sua maneira, têm uma longa história de liderança na adoção de energias renováveis. Israel foi dos primeiros países a explorar a energia solar em escala, ainda na década de 1950. Já o Brasil, com uma das matrizes energéticas mais limpas do planeta, é líder na substituição dos combustíveis fósseis por biodiesel e etanol de cana-de-açúcar.

Ambos têm um segundo ponto em comum: uma excessiva dependência de modelos de geração de alto impacto ambiental – as grandes hidrelétricas, no caso brasileiro, e as termelétricas a carvão importado, em Israel. Isto, contudo, começa a mudar. Dados da Agência Internacional de Energias Renováveis (Irena) mostram que as chamadas novas renováveis – conceito que exclui grandes hidrelétricas, centrais nucleares, lenha e carvão vegetal – avançam nas duas nações.

Tome-se, primeiro, o caso de Israel. A sua matriz energética é altamente dependente da importação de petróleo e carvão mineral, mas com crescente participação do gás natural, graças a reservas offshore descobertas há cerca de dez anos. Ainda assim, as renováveis representam apenas 1% da energia consumida no país – participação que tem se mantido há alguns anos.

Para tentar mudar esse balanço, o governo israelense decidiu elevar a participação das renováveis na matriz a 10% até 2020, de modo a reduzir a dependência do país de importações. "Está bem claro que essa meta não será alcançada", avalia Yossi Rosenwaks, chefe do

A matriz energética de Israel é altamente dependente da importação de petróleo e carvão mineral, mas com crescente participação do gás natural, graças a reservas offshore descobertas há cerca de dez anos. As renováveis representam apenas 1% da energia consumida no país

Pioneers faced with challenges

Leaders in the development of renewable technologies, Brazil and Israel fight to reduce their dependence on great environmental impact energy models

Brazil and Israel, each in its own way, have a long history of leadership in adopting renewable energy. Israel was one of the first countries to make use of solar energy in a major scale, still in the 1950s. As for Brazil, with one of the cleanest energy matrices on the planet, the country is the leader in replacing fossil fuels for biodiesel and sugarcane ethanol.

Both countries have another aspect in common: an extensive dependence on generation models of high environmental impact—huge hydroelectric plants, in Brazil's case, and the thermoelectric plants run on imported coal, in Israel. This, however, has started to change. Data from International Renewable Energy Agency (IRENA) demonstrates that the so-called "new renewables"—a concept that excludes huge hydroelectric plants, nuclear centers, wood and coal—are advancing in the two nations.

Take, first, Israel's case. Its energy matrix is highly dependent on oil and coal imports, but with growing participation of natural gas, thanks to offshore reserves discovered about ten years ago. Still, renewables represent only 1% of the energy consumed in the country—a ratio that has been maintained for a few years.

Trying to change this balance, the Israeli government has decided to elevate the participation of renewables in the matrix to 10% by 2020, as a way to reduce the dependence on the country's imports. "It's been very clear that this goal won't be reached," evaluates Yossi Rosenwaks, head of the Center for Renewable Energy at Tel Aviv University, "For that to be possible, the participation of renewables should already be in the range of 4% to 5%."

The specialist attributes the delay to excessive paperwork and the complexity of implementing any major project in Israel, where water and land are scarce resources, and all modifications to the use of land have to be extensively negotiated. He mentions, as an example, the Ashalim project, a solar farm with total capacity of 121 megawatts, a public project

Israel's energy matrix is highly dependent on oil and coal imports, but with growing participation of natural gas, thanks to offshore reserves discovered about ten years ago. Still, renewables represent only 1% of the energy consumed in the country

© Marco2811 - Fotolia

Centro de Energias Renováveis da Universidade de Tel Aviv. "Para que ela fosse possível, a participação das renováveis já deveria estar na faixa de 4% a 5%."

O especialista atribui o atraso à burocracia e à complexidade de se implantar qualquer projeto de maior porte em Israel, onde água e terrenos são bens escassos e toda modificação no uso da terra tem de ser negociada longamente. Ele cita, como exemplo, o projeto de Ashalim, uma fazenda solar com capacidade total de 121 megawatts, projeto licitado há cinco anos e que só agora começa a sair do papel. A central deverá entrar em operação no deserto de Neguev em 2016. "Além disso, a descoberta de reservas de gás natural terá um peso nesse processo, pois garantiu uma fase de bonança que permitirá desenvolver as energias renováveis", pondera Rosenwaks. "Mas é fato que estas têm custo elevado e não são alta prioridade do país, como, por exemplo, na Alemanha."

A despeito da lentidão na implantação de projetos, Israel tem um trunfo importante: é um grande polo de desenvolvimento de energias renováveis. Em 2012, obteve o segundo lugar no Global Cleantech Innovation Index, atrás apenas da Dinamarca. Este índice indica quais países têm ambiente mais favorável ao empreendedorismo em tecnologias limpas. O Brasil ficou com a 25ª posição.

Com mais de 300 dias de sol por ano, Israel tem condições ideais para a expansão dos sistemas solares. A geração fotovoltaica também começa a decolar no país: sua capacidade poderá dobrar se todos os projetos no pipeline forem concluídos

A vantagem brasileira é de outra natureza. Cerca de 42% da oferta nacional de energia é renovável, participação bem superior à média global, de 13,2%. Segundo a edição mais recente do Balanço Energético Nacional, a parte do leão fica por conta da biomassa de cana-de-açúcar (15,4%) e a geração hidráulica (13,8%). Vale lembrar, porém, que o potencial hidrelétrico do Brasil aproxima-se da exaustão. No ano passado, o secretário de Planejamento Energético do Ministério de Minas e Energia, Altino Ventura, chegou a declarar que deverá se esgotar até 2025 ou 2030 e que o país precisará investir em novas opções, como termelétricas a gás natural e, em menor escala, sistemas solares e eólicos.

No ano passado, foram realizados três leilões para a contratação de energias alternativas no país: as fontes eólicas responderam por mais da metade (4,7 gigawatts), seguidas pelas pequenas centrais hidrelétricas, ou PCHs (526 megawatts), que têm impacto ambiental muito inferior ao causado pelas grandes usinas, e solares (122 megawatts). Note-se que as eólicas ficaram com mais da metade do total contratado pelo governo, 7,7 gigawatts.

Vejamos, agora, um comparativo dos avanços dos dois países nas indústrias solar, eólica e os biocombustíveis:

SOLAR Com mais de 300 dias de sol por ano, Israel tem condições ideais para a expansão dos sistemas solares. Após décadas de políticas de incentivo, praticamente todo o sistema de aquecimento do país é solar e as construtoras são obrigadas a incluir coletores nos novos edifícios residenciais.

A geração fotovoltaica também começa a decolar no país. Hoje, a capacidade fotovoltaica de Israel está na faixa de 400 megawatts e poderá dobrar se todos os projetos que já estão no pipeline forem concluídos. Em agosto, a americana SunPower inaugurou a maior unidade de geração fotovoltaica do país, com 10 megawatts de capacidade, numa área de 25 hectares no Negev. Um dos principais projetos em andamento está nas mãos da francesa EDF Energies Nouvelles, que constrói uma série de centrais com capacidade total de 160 megawatts, também no Negev. Mais ao sul, na região de Eilat, a implantação de 25 novos projetos com capacidade total de 400 megawatts até 2020 está em consideração.

Energia solar: 300 dias de sol por ano pesam a favor de Israel
Solar energy: 300 sunny days by year are an advantage for Israel

© ctvelve - Fotolia

bid five years ago and that only now has started to get off the ground. The central should start its operations in the Negev desert in 2016.

"Besides, the discovery of natural gas reserves will have an impact in this process, since it guaranteed a phase of prosperity which will allow development of renewable energy," ponders Rosenwaks. "But it's a fact that they have high costs and are not a top priority in the country, such as it is, for example, in Germany."

Despite the slowness in the implementation of projects, Israel has an important asset: it's a great center of renewable energy development. In 2012, they ranked in second at Global Cleantech Innovation Index, after Denmark.

About 42% of the Brazilian energy supply is renewable, a rate far higher than the global average of 13.2%. According to the most recent National Energy Balance, the bulk corresponds to sugarcane biomass (15.4%), and hydroelectric power (13.8%)

This index indicates which countries have the most favorable environment to entrepreneurship in clean technologies. Brazil ranked 25th.

The Brazilian advantage is of another nature. About 42% of the national energy offer is renewable, a much larger share than the global average of 13.2%. According to the most recent National Energy Balance, the lion's share part is guaranteed by sugarcane biomass (15.4%) and hydraulic generation (13.8%). It's worth mentioning, however, that Brazil's hydroelectric potential is close to exhaustion.

Last year, the secretary of Energy Development and Planning of the Ministry of Mines and Energy, Altino Ventura, went so far as declaring that it will have been depleted by 2025 or 2030 and that the country will need to invest in new options, such as natural gas thermoelectric plants and, in a smaller scale, solar and wind power systems.

Last year, there were three auctions to contract alternative energy sources in the country: wind resources answered for more than half (4.7 gigawatts), followed by small hydroelectric power stations (526 megawatts), which have a much smaller environmental impact than those caused by the great dams, and solar power (122 megawatts). It is worth mentioning that the wind power system obtained more than half of the total contracted by the government, 7.7 gigawatts.

We'll see now, a comparison of the advances of both countries in the solar, wind, and biofuel industries:

SOLAR *With more than 300 days of sun exposure each year, Israel has ideal conditions to expand solar systems. After decades of incentive policies, practically all of the country's heating systems are solar and contractors are required by law to include collectors in new residential buildings.*

Photovoltaic generation has also started to take off in the country. Today, Israel's photovoltaic capacity is in the 400-megawatt range and it can double its numbers if all the projects in the pipeline are concluded.

In August, the American company SunPower opened the biggest photovoltaic generation center in the country, with a 10-megawatt capacity, in an area of 25 hectares in the Negev. One of the main projects in progress is in the hands of the French EDF Energies Nouvelles, which builds a series of centers with total capacity of 160 megawatts, also in the Negev. Further south, in the Eilat region, the implantation of 25 new projects with total capacity of 400 megawatts by 2020 are under consideration.

At least two dozen Israeli companies explore the solar energy niche, with emphasis to Arava Power Company, Suntech, Shikun & Binui Solaria and BrightSource Energy. The latter has just inaugurated the Ivanpah Solar Power Facility, generating 377 megawatts by solar concentration,

SUCHODOLSKI
Advogados Associados
Rua Augusta, 1819 - 24º andar | 01413-000 | São Paulo | Brasil
Tel: [55 11] 3372-1300 | Fax: [55 11] 3372-1301
www.suchodolski.com

• Investimentos Estrangeiros
• Fusões e Aquisições
• Mediações e Arbitragen
• Societário e Tributário
• Contencioso Cível
• Planejamento Patrimonial

• Foreign Investments
• Mergers & Acquisitions
• Mediation and Arbitration
• Corporate and Tax Law
• Litigation
• Estate Planning

guev. Um dos principais projetos em andamento está a cargo da francesa EDF Energies Nouvelles, que constrói uma série de unidades com capacidade total de 160 megawatts, também no Neguev. Mais ao sul, a região de Eilat estuda implantar 25 novos projetos com capacidade total de 400 megawatts até 2020.
Pelo menos duas dezenas de empresas israelenses exploram o filão da energia solar, com destaque para Arava Power Company, Suntech, Shikun & Binui Solaria e BrightSource Energy. Esta última acaba de inaugurar o projeto de geração por concentração solar de Ivanpah, de 377 megawats, a maior usina a utilizar essa tecnologia no mundo, no deserto de Mojave, na Califórnia, Estados Unidos. "O problema é que as startups israelenses atuantes no filão solar têm dificuldades de se firmar num mercado que é dominado pela feroz concorrência chinesa", comenta Rosenwaks.
A despeito de suas dimensões, o Brasil tem uma capacidade instalada de geração solar muitíssimo menor. A expectativa é que isso comece a mudar e o primeiro leilão nacional de comercialização de energia solar, realizado em novembro, se tornará prática corrente. Diversas empresas brasileiras do setor energético estão apostando neste modelo. Dentre elas, a Companhia Hidro Elétrica do São Francisco (Chesf), uma das principais do sistema Eletrobrás, que investiu R$ 44 milhões desde 2012 em pesquisas na área. A Petrobras começa a engatinhar nesse mercado e pretende instalar uma usina de 1,1 MW junto a uma termelétrica que já opera em Alto do Rodrigues, no Rio Grande do Norte.

EÓLICA A energia eólica ainda engatinha em Israel. O país abraçou essa tecnologia em 1992, quando a indústria de água mineral Mey Eden instalou 600 turbinas eólicas com capacidade total de 6 megawatts nas Colinas de Golã. Depois disso, os avanços foram relativamente modestos. Entretanto, nos últimos dois anos o governo aprovou a construção de uma série de projetos, inclusive a fazenda eólica de Emek Habacha, de 120 MW, no Golã, que será uma das maiores iniciativas do gênero do Oriente Médio.
Vale notar que diversas empresas israelenses exploram esse mercado, como a EVR Motors, que produz geradores de alta eficiência para turbinas, a BirdVision, que desenvolve mecanismos para evitar a aproximação de aves das pás dos geradores eólicos, a Ocean Bricks, que oferece apoio para a exploração de turbinas offshore em águas profundas, e a Pentalum, que monitora remotamente o desempenho de turbinas para melhorar seu desempenho.
Já o Brasil, que também embarcou tarde nesse nicho, expande rapidamente seu parque eólico e já contabiliza 140 usinas com uma capacidade instalada de 3,4 gigawatts, segundo a Associação Brasileira de Energia Eólica (Abee). A força dos ventos já é a segunda fonte de energia mais competitiva do país, atrás apenas da hidrelétrica, e tem participação importante na matriz de quatro estados: Rio Grande do Norte, Ceará, Bahia e Rio Grande do Sul. A pioneira Enerfin, que inaugurou o primeiro parque eólico do país em Osório, no litoral gaúcho, em 2006, hoje gera energia suficiente para suprir o consumo residencial de 1,2 milhão de pessoas. Até 2018, a sua participação na matriz energética brasileira deverá saltar dos atuais 3% para 8%, dando cobertura para mais de 20 milhões de residências, segundo estimativas da Abee.

A força dos ventos já é a segunda fonte de energia mais competitiva do país, atrás apenas da hidrelétrica, e tem participação importante na matriz de quatro estados: Rio Grande do Norte, Ceará, Bahia e Rio Grande do Sul

Força dos ventos: segunda fonte de energia mais competitiva do Brasil
Power of wind: the second most competitive source of energy in Brazil

© Andrzej5003 - dreamstime

The strength of the winds is already the second most competitive energy source in Brazil, second only to hydroelectric, and makes an important contribution to the matrices of four states: Rio Grande do Norte, Ceará, Bahia, and Rio Grande do Sul

being the largest power plant to use this technology in the world. "The problem is that Israeli startups in the solar niche are struggling to find a stronghold in a market dominated by the fierce Chinese competitors," comments Rosenwaks.
Despite its dimensions, Brazil has a much smaller solar power nameplate capacity. The expectation is that this will start to change and that the first national auction for the commercialization of solar energy, held in November, will become common practice. Many Brazilian companies in the energy sector are betting on this model. One of them is the São Francisco Hydroelectric Company (Chesf), one of the main companies in the Eletrobrás system, which, since 2012, has invested R$ 44 million in research in this area. Petrobras is taking its first steps in this market and intends to install a 1.1-megawatt power station next to an already operating thermoelectric plant in Alto do Rodrigues, in Rio Grande do Norte.

WIND *When compared to other countries, wind energy is still in its infancy in Israel. The country embraced this technology in 1992, when the mineral water industry Mey Eden installed 600 wind turbines with a total capacity of 6 megawatts in the Golan Heights. The advances made since were relatively modest. Nevertheless, in the past two years the government approved the construction of a series of projects, including the wind farm of Emek Habach, of 120 MW, in Golan, which will be one of the largest initiatives of this kind in the Middle East.*
It's worth noting that many Israeli companies exploit this market, such as EVR Motors, which produces high efficiency generators for turbines; BirdVision, which develops mechanisms to avoid birds getting close to the blades of wind generators; Ocean Bricks, which offers support to the exploration of offshore turbines in deep waters; and Pentalum, which remotely monitors the turbines' behavior to improve performance.
As for Brazil, which also embarked late in this niche, it's expanding rapidly its wind park and already counts with 140 power plants with an installed capacity of 3.4 gigawatts, according to the Brazilian Wind Energy

ICL Group

Criando um Mundo com Sustentabilidade

Fertilizantes
O Grupo ICL é um dos maiores produtores do mundo de potássio e produtor integrado de uma variedade de produtos baseados em rocha fosfática, incluindo fertilizantes fosfatados, ácido fosfórico e fertilizantes especiais.

Performance Products
A ICL Performance Products é especializada na produção de sais de fósforo de grau técnico e alimentício, com extensa linha de produtos, presença geográfica global e alta capacidade tecnológica.

Industrial Products
A ICL Industrial Products é líder mundial na produção de retardantes de chama e uma variedade de compostos de bromo, assim como outros produtos químicos, principalmente com base nos ricos recursos minerais encontrados no Mar Morto.

Rotem do Brasil Ltda. e ICL Brasil Ltda.
Av. Major Sylvio de Magalhães Padilha, 5.200 – Ed. Dallas Cj. 22A – CEP – 05693-000 – São Paulo – SP / Tel.: 55-11-2155-4500
FAX.: 55-11-2155-4505 www.iclfertilizantes.com – rdb@rotemdobrasil.com.br

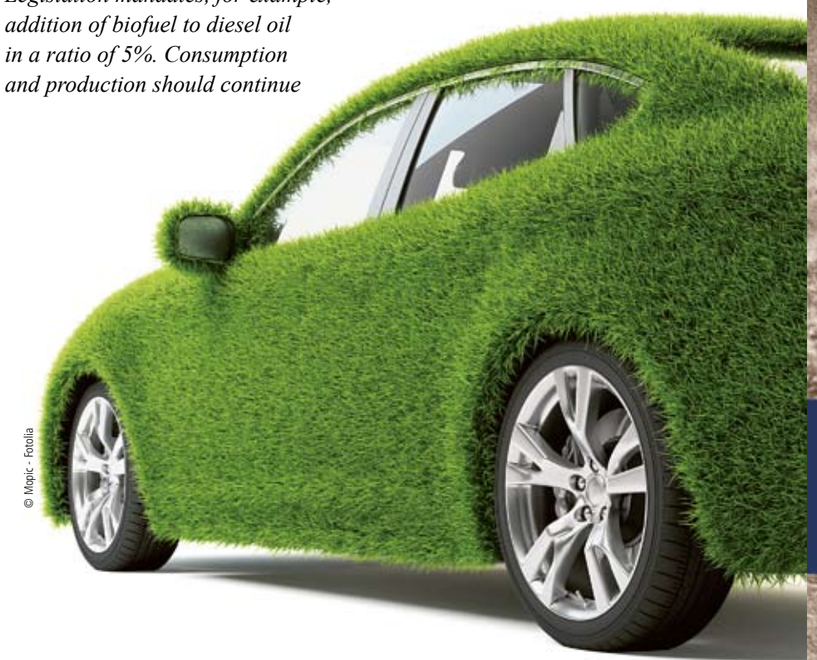
BIOCOMBUSTÍVEIS O Brasil é responsável por um quinto do consumo global de biocombustíveis, com destaque para o etanol e o biodiesel. Desde os anos 1980, o governo brasileiro estimula o uso de álcool de cana-de-açúcar para fins veiculares, como combustível ou aditivo à gasolina. A legislação impõe, por exemplo, que haja uma adição de biodiesel ao óleo diesel na proporção de 5%. Consumo e produção deverão continuar a crescer. A Agência Internacional de Energia estima que a produção de biocombustíveis, sobretudo etanol, triplicará no país até 2035, chegando a 1 milhão de barris equivalentes de petróleo diários.

Em Israel, a produção e o consumo de biocombustíveis ainda é incipiente, mas o governo israelense estabeleceu, no ano passado, a meta de reduzir a dependência do petróleo no transporte em 30% até 2020 e em 60% até 2025, com incentivos ao uso de veículos elétricos e, em menor escala, biocombustíveis. A decisão faz parte da Iniciativa de Escolha de Combustíveis, programa oficial lançado em 2010 pelo primeiro-ministro Benjamin Netanyahu, que visa tornar Israel um centro de geração de conhecimento em combustíveis limpos e desenvolver boas práticas industriais e transportes alternativos. "É uma meta pouco realista. Os biocombustíveis dificilmente terão papel importante num país árido e cujas terras aráveis já são amplamente cultivadas", observa Rosenwaks.

O Brasil é responsável por um quinto do consumo global de biocombustíveis, com destaque para o etanol e o biodiesel

Association (ABEE). The power of wind is already the second most competitive source of energy in the country, following only hydroelectric, and has an important matrix in four states: Rio Grande do Norte, Ceará, Bahia, and Rio Grande do Sul. The pioneer Enerfin, which in 2006 opened the country's first wind park in Osório, on the coast of Rio Grande do Sul, generates today enough energy to supply the residential electricity demands of 1.2 million people. Until 2018, its participation in the Brazilian energy matrix should leap from the current 3% to 8%, covering more than 20 million homes, according to the estimates of ABEE.

BIOFUL *Brazil is responsible for one-fifth of the global consumption of biofuel, with emphasis on ethanol and biodiesel. Since the 1980s, the Brazilian government has stimulated the use of sugarcane alcohol for vehicular purposes, as a standalone fuel source or an additive to gasoline. Legislation mandates, for example, addition of biofuel to diesel oil in a ratio of 5%. Consumption and production should continue to grow. The International Energy Agency projects that the production of biofuel, especially ethanol, will be tripled in the country until 2035, reaching 1 million equivalent barrels of oil per day.In Israel, the production and consumption of biofuel are still incipient, but the Israeli government established last year the goal to reduce dependence on petroleum in transportation by 30% until 2020 and by 60% until 2025, with incentives for the use of electric vehicles and, in a smaller scale, biofuel. The decision is part of the Fuel Choices Initiative, an official program launched in 2010 by Prime Minister Benjamin Netanyahu, which aims at turning Israel into a clean fuel knowledge center, and developing good industrial practices and alternative transportation. "It's not a very realistic goal. Biofuel will hardly have an important role in an arid country whose fertile lands are already being largely cultivated," observes Rosenwaks.*



© Mopic - Fotolia

No topo do pódio

Investimentos em tecnologia e veterinária tornaram as vacas leiteiras israelenses campeãs mundiais de produtividade

Não há, no mundo, vacas mais produtivas do que as israelenses. O rebanho é compatível com as dimensões do país: são 124 mil cabeças distribuídas em cerca de 950 propriedades rurais. Poucas, é fato, mas capazes de fornecer quase nove vezes mais leite do que as brasileiras. "Nossas vacas são as melhores do mundo", costuma gabar-se Joshua Miron, chefe da área especializada em ruminantes do Volcani Center, o principal instituto de pesquisa agropecuária do país.

Os números comprovam que o especialista não exagera. Segundo estatísticas da Organização das Nações Unidas para a Agricultura e Alimentação (FAO), em Israel, cada animal produz 12 mil quilos anuais, 20% a mais do que as quadrúpedes dos Estados Unidos e 751,7% acima da média das vacas brasileiras.

Os produtores israelenses conseguem tal feito a despeito das altas temperaturas, que causam estresse no gado, da falta de água e de pastagens naturais. Devido às limitações climáticas e territoriais, têm de alimentá-lo com rações balanceadas durante todo o ano. E, como cerca de 30% dos ingredientes da alimentação animal são importados, os criadores ainda têm de redobrar seus esforços para que a conta feche.

A saída foi aumentar a produtividade leiteira, usando a mesma estratégia que deu fama internacional à agricultura israelense. Os pecuaristas investiram pesado em alta tecnologia e numa gestão atenta aos detalhes. Para começar, desde os primórdios da história do país, optaram pela seleção de animais altamente produtivos. A quase totalidade do rebanho leiteiro é composta por vacas Holstein-Friesian, mais conhecidas no Brasil como holandesas. No caso israelense, elas provêm de linhagens da Europa e da América do Norte e, nas primeiras décadas do século passado, chegaram a cruzar com variedades comuns no Oriente Médio, como Damascus e Baladi. Os animais criados em Israel são relativamente leves, pesando apenas 600 qui-

Segundo estatísticas da Organização das Nações Unidas para a Agricultura e Alimentação, em Israel, cada animal produz 12 mil quilos anuais, 20% a mais do que as ruminantes dos Estados Unidos e 751,7% acima da média das vacas brasileiras

On the top of the podium

Investments in technology and veterinary medicine make Israeli cows the world's productivity champions

There are no dairy cows in the world more productive than the Israeli. Their number is compatible with the country's size: there are 124 thousand animals, distributed over approximately 950 rural properties. That is not many, indeed, but they are capable of producing almost nine times more milk than Brazilian cows. "Our cows are the best in the world", Joshua Miron usually brags. He is the head of the area dedicated to ruminants at Volcani Center, the main agribusiness research institute in that country.

According to FAO (United Nations Food and Agriculture Organization), in Israel each animal produces 12 thousand kilos every year; that is 20% more than the US, and 751.7% above Brazilian cows' average

Numbers show that Mr. Miron is not exaggerating. According to FAO (United Nations Food and Agriculture Organization), in Israel each animal produces 12,000 kilos every year; that is 20% more than the ones in the US and 751.7% above Brazilian cows' average. Israeli producers manage to achieve those numbers in spite of high temperatures, which stress out the cows, and of the limited water and natural pastures supplies. Due to climatic and territorial limitations, animals are fed with balanced feed year-round. And since 30% of the ingredients in that feed are imported, dairy farmers have to double their efforts to make ends meet. The solution they found was to raise the milk productivity, using the same strategy that has given Israeli agriculture its international fame. Dairy farmers invested heavily in high technology and in a very detail-oriented management style. From the very beginning of the country's farming history, they decided for the selection of highly productive animals. Almost all of Israel's dairy cows are Holstein-Friesian, known in Brazil as Holandesas (Dutch). In Israel's case, they come from European and North-American strains, and, during the first decades of the last century, they have been mated with breeds which are common in the Middle East, such as Damascus and Baladi. The animals raised in Israel are relatively light, weighing only 600 kilos, 100 less than their North-American

© adimas - Fotolia

los, cem a menos do que os norte-americanas, e isso, segundo Miron, também tem um papel importante na sua produtividade.

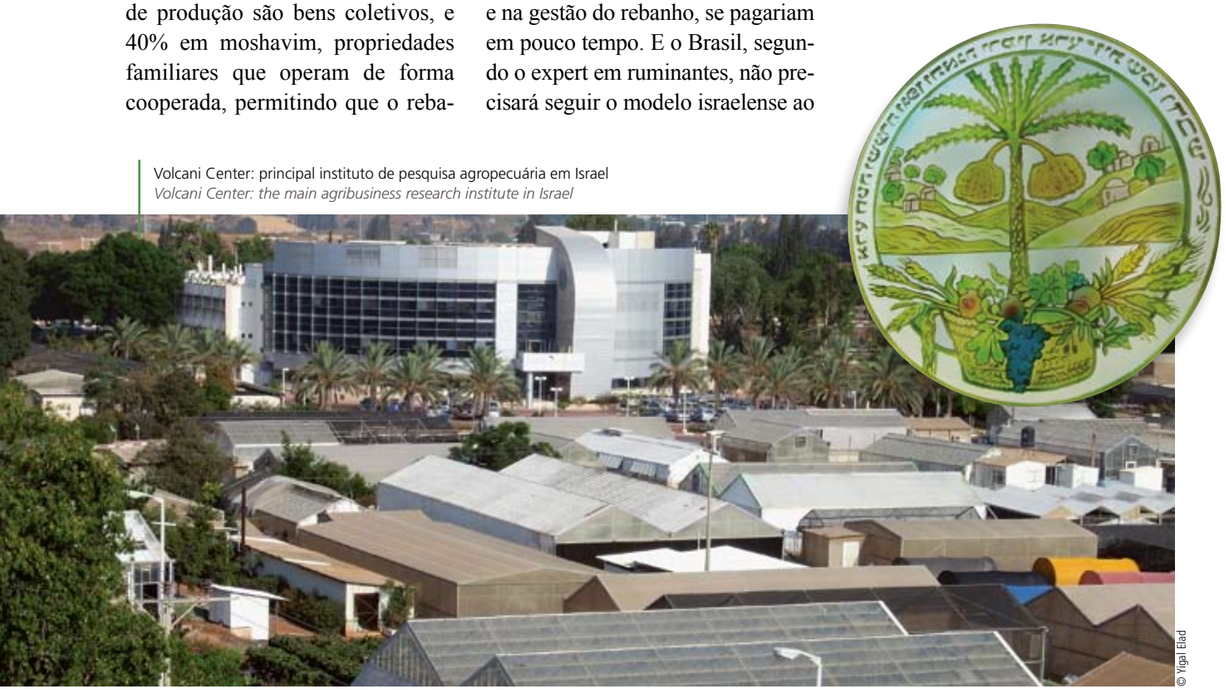
O monitoramento da produção é realizado em tempo integral. Os estábulos israelenses são informatizados, contando com sistemas que conseguem determinar o volume de leite produzido em tempo real e a porcentagem de matéria seca láctea – ou seja, o teor de componentes nutritivos. Sensores instalados nas pernas das vacas informam se elas permanecem muito tempo deitadas, um possível indício de enfermidades. Os equipamentos identificam ainda a presença de mastites nas tetas, que podem ser dolorosas para o animal e exigir tratamento.

Outro diferencial da pecuária leiteira de Israel é o fácil acesso a cuidados veterinários. A produção de leite concentra-se em projetos comunitários – 60% em kibutzim, fazendas coletivas nas quais os meios de produção são bens coletivos, e 40% em moshavim, propriedades familiares que operam de forma cooperada, permitindo que o rebanho receba visitas de rotina com mais frequência.

Os criadores brasileiros, por certo, têm lições a aprender com seus pares israelenses. A pecuária extensiva praticada no Brasil, com acesso a água e pastagens abundantes, levou a certa acomodação, que resultou na baixíssima produtividade das vacas nacionais. Mas este modelo terá, inevitavelmente, de mudar. "No longo prazo, o aquecimento global e a elevação do preço da ração, juntamente com o crescimento da população brasileira e sua demanda por produtos alimentares de qualidade, vão estimular o desenvolvimento de uma agropecuária moderna no país", diz Miron. "Os produtores brasileiros serão levados a desenvolver uma indústria leiteira de produção mais intensiva", pondera.

A boa notícia é que os investimentos em melhoramento genético, na composição e no regime da alimentação, e na gestão do rebanho, se pagariam em pouco tempo. E o Brasil, segundo o expert em ruminantes, não precisará seguir o modelo israelense ao pé da letra. A estratégia holandesa, segundo Miron, é a mais adequada à realidade brasileira. No berço da raça Holstein-Friesian, as vacas são ordenhadas por robôs de manhã, antes de saírem para pastar. Passam o dia nos campos e só retornam ao estábulo à noite, quando voltam a ser ordenhadas. Produzem algo em torno de 6 mil a 8 mil quilos de leite por ano – cerca de cinco vezes mais do que as vacas brasileiras.

O modelo de pecuária altamente tecnológico de Israel compensa financeiramente. Segundo o Conselho de Laticínios, que congrega representantes do governo e das empresas, o setor fatura cerca de US$ 2 bilhões anuais com a produção e o processamento de 1,3 bilhão de litros de leite bovino. O montante não inclui alguns negócios bilionários que empreendedores e consultores israelenses fecharam na última década com empresas do Vietnã e da China.



© Yigal Elad

Volcani Center: principal instituto de pesquisa agropecuária em Israel
Volcani Center: the main agribusiness research institute in Israel

CÂMARA BRASIL-ISRAEL
de Comércio e Indústria

Fundada em 1959, a Câmara atua na promoção e incremento das relações comerciais e culturais entre Brasil e Israel.

Referência para empresários que buscam informações relevantes e atuais sobre oportunidades de investimento, a Câmara oferece uma gama de serviços personalizados para atender as demandas específicas de cada empresa.

Venha fazer parte desse protagonismo, associe-se!

55 anos promovendo o intercâmbio comercial e cultural entre Brasil e Israel

11 3063-4424 /cambici www.cambici.org.br

counterparts, and that, according to Miron, also plays an important role in their productivity. Production monitoring is done full time. Israeli stables are computerized, relying on systems that are able to determine the volume produced in real time, as well as the percentage of dry matters, that is, the proportion of nutritional components in the milk. Sensors attached to the cows' legs inform whether they are spending too much time lying down, which can be a sign of disease. Equipments also identify the presence of mastitis – an inflammation on the udders –, which can be very painful for the animals, and demands immediate treatment.

Another thing that sets Israeli dairy farming apart is the easy access to veterinary care. Milk production is concentrated on communal projects – 60% in kibbutzim, collective farms in which the production means belongs to the group, and 40% in moshavim, family-owned properties that work as cooperatives, which allow the herds to be routinely visited more frequently.

Brazilian dairy farmers surely have lessons to learn from their Israeli peers. Extensive cattle raising, as it is practiced in Brazil, due to its easy access to abundant water and pastures, has caused a general slack, which resulted in the cows' extremely low productivity. But that will inevitably have to change. "In the long run, global warming and the raise of feed prices, along with the growth of Brazilian population and their demand for quality food products, will stimulate the development of modern agribusiness in the country", says Miron. "Brazilian farmers will be forced to develop a more intensively productive dairy industry", he forecasts.

The good news is that investments in genetic improvement, in the composition and regime of feed, and in the handling of herds would pay for themselves in a very short time. Besides, according to the expert, Brazil will not need to follow the Israeli model to the letter. The Dutch strategy, according to Miron, suits Brazilian circumstances better.

At the Holstein-Friesian breed's motherland, cows are milked by robots in the early morning, before they go grazing, then they spend the day in the pastures and return to the stables only at night, when they are milked again.

Their milk yield is between 6 to 8 thousand kilos of milk every year, which is around five times more than Brazilian cows produce.

Israel's highly technologic dairy farming model is rewarding: according to Dairy Council, which congregates government and industry representatives, the sector grosses about US$ 2 billion every year with the production and processing of 1.3 billion liters (343.4 million gallons) of cows' milk. This amount does not include some billion-dollar deals that Israeli entrepreneurs and consultants have closed over the last decade with Vietnamese and Chinese companies.

Recordistas: em Israel, cada animal produz 12.000 quilos de leite por ano
Recordists: in Israel each animal produces 12,000 kilos every year

© Chad Rosenthal

Discurso direto / Direct speech

Frases de destaque / *Highlights*

"A grandeza territorial do Brasil e a pequenez de Israel complementam-se mutuamente. Desde a década de 1960, Israel contribui para o desenvolvimento da agricultura do semiárido brasileiro, por meio da difusão de técnicas de irrigação e dessalinização de água"

© Eliana Assumpção

"Brazilian greatness inland and the smallness of Israel complement each other. Since the 1960s, Israel contributes to the agricultural development of the Brazilian semiarid, through the dissemination of irrigation techniques and water desalination"

Rafael Eldad, embaixador de Israel no Brasil / *Israel's Ambassador to Brazil* – Tribuna do Norte

"Unir a experiência em P&D de Israel com a robustez da indústria brasileira vai trazer enormes avanços aos dois países"

"Joining the experience in R&D of Israel with the robustness of the Brazilian industry will bring enormous advances for both countries"

Michel Hivert, diretor geral do MATIMOP, Centro da Indústria Israelense para P&D / *MATIMOP general director, Centre of Israeli Industry for R&D* – CeluloseOnline

"Nós já mantemos colaboração científica com algumas instituições de pesquisa de Israel. O objetivo do encontro com o ministro de ciência e tecnologia do país (Israel) foi buscar maneiras de intensificar essas relações"

"We already have scientific collaboration with some Israeli research institutions. The purpose of the meeting with the Science and Technology minister of the country (Israel) was to find ways to intensify these relations"

Carlos Henrique de Brito Cruz, diretor científico da Fapesp / *FAPESP scientific director* – Revista Exame

"As empresas israelenses ainda não enxergaram o Brasil como mercado alvo, têm mantido cooperação normalmente com Europa Ocidental, Estados Unidos. Queremos transferir o peso dos mercados tradicionais para Brasil, China e Índia"

"Israeli companies still haven't seen Brazil as a target market and have maintained regular cooperation with Western Europe and the United States. We want to transfer the weight from traditional markets to Brazil, China and India"

Naftali Bennett, Ministro da Economia de Israel / *Minister of Economy of Israel* – Assessoria de Comunicação/Ministério da Saúde

"Mais de 200 empresas de Israel operam no Brasil. Mas achamos que o potencial é muito maior"

© Eliana Assumpção

"There are more than 200 Israeli enterprises working in Brazil. But we guess that the potential is much greater"

Chemi Peres, filho do presidente israelense, Shimon Peres, gestor do Fundo Pitango / *Son of Israeli President Shimon Peres, manager of Fundo Pitango* – Revista Veja

"Temos todo o interesse em estar cada vez mais próximos do Brasil, que é uma potência emergente. Israel é uma potência na área de ciência e tecnologia e deseja fazer parte do crescimento do Brasil"

"We have all the interest in becoming increasingly closer to Brazil, which is an emerging world power. Israel is a force in the area of Science and Technology and would like to be part of Brazilian growth"

Daniel Hershkowitz, ministro de Ciência e Tecnologia de Israel / *Israeli minister for Science and Technology* – site Agência Fapesp

O governo de Israel opera no sentido de possibilitar e estimular a inovação. Apoiamos projetos de alto risco relacionados a todas as áreas relevantes para o governo, como combustíveis alternativos e transporte, redução de emissões, novas tecnologias, economia verde e segurança na internet"

"The Israeli Government works towards the possibility and stimulating innovation. We support high- risk projects related to all the areas that are important for the government, such as alternative fuels and transport, emission reduction, new technologies, green economy and internet security"

Avi Hasson, titular do Escritório do Cientista-Chefe de Israel / *Israel's Head Scientist Office director* – site Agência Fapesp

© Eliana Assumpção

O objetivo é aumentar a cooperação na área de inovação e também os laços entre Brasil e Israel, não somente como parceiros comerciais, mas também como parceiros intelectuais"

"The objective is to increase the cooperation in the innovation area as well as the ties between Brazil and Israel, not just as commercial partners, but also as intellectual partners"

Virgílio Almeida, secretário de Política de Informática do Ministério de Ciência e Tecnologia (MCT) / *Secretary of IT Policy of the Ministry of Science and Technology (MCT)* – Coisas Judaicas

Temos um vasto horizonte e um grande interesse em ampliar ainda mais a parceria com um país que é exemplo de desenvolvimento econômico, tecnológico e social"

"We have a broad horizon and a great interest in increasing even more the partnership with a country that is an example of economic, technological and social development"

Fernando Pimentel, ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior / *Brazilian minister of Development, Industry and Foreign Trade* – site Agência Fapesp

De avó para neto

CEO da Livraria Cultura, Sergio Herz relembra a trajetória da rede da família e fala de projetos em andamento

From grandma to grandson

Livraria Cultura CEO, Sergio Herz remembers the path of his family's chain stores and talks about his working projects

Estava escrito nas estrelas. Sergio Herz, neto da fundadora da Livraria Cultura e atual CEO da rede, começou a vender livros com apenas 9 anos, por volta de 1981. O curioso é que o negócio, em parceria com o irmão Fábio, dois anos mais novo, "concorria" com o ganha-pão da família. "Meu pai nos dava muitos livros que recebia de presente no trabalho. Resolvemos, então, vendê-los na calçada da rua onde morávamos", conta ele, que é diretor da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria.

Herz: de "concorrente" a CEO da empresa do clã
Herz: from a 'competitor' to the company's CEO

© Rayza Oliveira

Ainda adolescente, Sergio começou a estagiar na empresa. Conquistou a confiança do pai, Pedro, e acabou por se tornar sócio deste, junto com o irmão. O trio deu início, nos anos 2000, a um processo de expansão para além dos limites do município de São Paulo, berço da rede. Hoje, a Cultura contabiliza cinco lojas na Pauliceia e outras 14 nas regiões Sul, Sudeste, Centro-Oeste e Nordeste.

A profissionalização teve início em 2005 e se consolidou seis anos depois, quando o primogênito assumiu o posto de CEO. A partir daí, ele, é o único integrante da família na diretoria. O pai e o irmão têm assento no conselho de administração, ao lado da Neo Investimentos, que ajudou os Herz a imprimir ao negócio um padrão digno de bolsa de valores. "Temos uma estrutura idêntica à de uma companhia aberta. Ainda não temos planos de abrir o capital, mas, se a oportunidade surgir, estaremos prontos", afirma Sergio, que concedeu entrevista ao Anuário. Confira a seguir.

Qual foi o ponto de partida da rede?

Sergio Herz Meus avós fugiram da Alemanha em 1938 e se estabeleceram em São Paulo. Em vez de roupas, minha avó, dona Eva Herz, trouxe livros, muitos livros, na bagagem. No fim da década de 1940, quando morava na Alameda Lorena, ela começou a alugá-los a amigos e conhecidos, para ajudar no orçamento doméstico. Algum tempo depois, abriu uma bomboniere com uma livraria anexa,

It was written on the stars. Sergio Herz, grandson Livraria Cultura's founder and current CEO of the chain, started selling books when he was only 9 years old, around 1981. The curious fact about the business is that, with his brother Fabio, two years younger, the business competed with the family means of living. "My father gave us many books that he got as presents at work. We decided, then, to sell them on the pavement of the street we used to live", highlights Sergio, who is also a director at Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry.

When Sergio was still a teenager he started in the company as a trainee. He gain the confidence of his father, Pedro, and became his partner, alongside his brother. The trio started the expansion project, beyond São Paulo's borders, the headquarter of the company, in 2000. Today there are five stores in the city and 14 in the South, Midwest and Northeast of the country.

The professionalization started in 2005 and was consolidated six years after, when the first-born took the CEO position. Since then he is the only family representative in the board of directors. His father Pedro and brother Fábio are members of the business council, together with Neo Investimentos, that helped the Herz family to settle their business to a pattern that is worthy of the stock market. "

Today we have a business structure identical to the one of an open company. We haven't got plans yet to open the capital but if the opportunity comes, we are ready", Sergio says, who gave this exclusive interview to the Chamber's yearbook. Check below.

What was the starting point of the chain?

Sergio Herz *My grandparents ran away from Germany in 1938 and settled in São Paulo. Instead of clothes, my grandmother brought books, many books in their luggage. By the end of the 1940s, when she lived on alameda Lorena, she rented the books to friends and acquaintances, to help with the domestic budget. Sometime later, she opened a candy shop with a bookstore next to it, on Augusta. It was there that the Herz family started selling books.*

© ra2 studio - Fotolia

> Hoje, temos uma estrutura de negócios idêntica à de uma companhia aberta. Ainda não temos planos de abrir o capital, mas, se a oportunidade surgir, estaremos prontos"

na Rua Augusta. Foi ali que os Herz começaram a vender livros.

Quando o senhor ingressou no negócio da família?

SH Pedro Herz, meu pai, nunca incentivou os filhos a trabalharem na empresa. Em 1988, quando tinha 16 anos, pedi para estagiar lá. Comecei como estoquista e fui conhecendo outras áreas. Aos poucos, me apaixonei pelo negócio. Antes, pensava em estudar medicina – cheguei até a fazer um cursinho pré-vestibular especializado em biológicas. Acabei trocando a medicina por administração de empresas.

A Livraria Cultura iniciou uma grande expansão nos anos 2000. De quem partiu a ideia: do pai ou dos filhos?

SH Meu pai sempre dizia que eu e o meu irmão, o Fábio, éramos uns incendiários e ele, o bombeiro. A expansão teve esse ingrediente, essa química familiar. Às vezes, eu achava que estávamos indo depressa demais, e meu pai dizia que eu estava sendo, isto sim, conservador demais. Entre 2000 e 2003, quando abrimos duas lojas, em São Paulo e Porto Alegre, nosso quadro de pessoal saltou de 80 para 300 funcionários. Cheguei a ficar preocupado com essa escalada, mas desde então temos inaugurado a cada ano, em média, duas lojas com o padrão da Cultura de Porto Alegre. O incentivo partiu de meu pai, que de bombeiro se transformou em incendiário.

Em 1995, a Cultura se tornou uma das pioneiras no comércio virtual no Brasil. Como andam as vendas pela web?

SH Até dezembro, a perspectiva é de que a internet se consolide como a nossa maior "loja", com 24% do faturamento. As vendas virtuais cresceram 37% em 2013 e tendem a ganhar volume graças a um novo site interativo, que entrará no ar em meados do ano. Estamos investindo R$ 7 milhões no projeto, que, entre outras inovações, apresentará sugestões de produtos aos compradores, com base em suas preferências.

Quais são as outras novidades para este ano?

SH Vamos inaugurar uma segunda loja em Porto Alegre e, em setembro, daremos um toque especial na livraria do shopping Iguatemi, em São Paulo, que ganhará uma filial do restaurante Maní. Esta é mais uma prova de que a Cultura se tornou referência internacional. Não há livrarias no exterior que contem com um teatro, como o Eva Herz (na loja do Conjunto Nacional, em São Paulo). Da mesma forma, nenhuma tem um restaurante do nível do Maní, pilotado pela Helena Rizzo. Ela foi eleita a melhor chef feminina do mundo, recentemente, pelos organizadores do prêmio The World's 50 Best Restaurants. Teremos, enfim, uma loja-restaurante de altíssimo nível.

A família ainda pilota a empresa no dia a dia?

SH Hoje, sou o único Herz na diretoria. Até 2005, quando teve início o processo de profissionalização, a Cultura tinha três cabeças. Eu, meu pai e meu irmão começamos a nos questionar, porque estávamos crescendo rapidamente. Pensamos, então, em trazer um sócio que não fosse da família. A ideia não era captar recursos, e sim ideias que se contrapusessem às nossas. Em 2009, abrimos a sociedade para o fundo de investimentos Neo Investimentos, que passou a deter 25% do capital da Cultura. A decisão superou as nossas expectativas. Toda empresa precisa de sócios que coloquem a razão no lugar da emoção.

Conjunto Nacional: marco zero da expansão
Conjunto Nacional: a boundary stone of the expansion

How did you begin in the family business?

SH *My father has never encouraged his children to work in the company. In 1988, when I was 16 years old, I asked him to be a trainee. I started at the stocking department and after that I knew other areas. Little by little I fell in love with the business. Before that, I had thought about studying medicine - I even took a preparatory course in order to do that. And then I changed from medicine to business administration.*

Livraria Cultura started a great expansion in the 2000s. Who had this idea: the father or the sons?

SH *My father used to say that my brother Fábio and I were arsonists and he, a firefighter. The expansion was made of this, this family chemistry. Sometimes I thought we were going too fast and my father used to say I was being too conservative. Between 2000 and 2003, when we opened two stores in São Paulo and in Porto Alegre, our staff increased from 80 employees to 300. I was really concerned about this, but since then, we have been opening every year, in average, two stores like the one in Porto Alegre. The encouragement came from my father, that from a firefighter became an arsonist.*

Livraria Cultura became, in 1995, one of the pioneers in e-commerce in Brazil. How are the online sales?

SH *The perspective is that, until December, the internet becomes our biggest "store" with 24% of our revenue. The virtual sales grew 37% in 2013 and tend to gain more volume thanks to a new interactive website that will be online in the middle of the year. We are investing around RS$ 7 million in the project that, among other innovations will suggest products to the buyers, based on their preferences.*

What are the news for 2014?

SH *We are opening a second store in Porto Alegre and in September there is going to be a special touch in our store at Iguatemi mall in São Paulo - a branch of Maní restaurant. This initiative is a proof that Cultura became an international reference. There are no bookstores abroad with a theater such as Eva Herz (at Conjunto Nacional in São Paulo). The same way, none of them has a restaurant in the same level of Mani, led by Helena Rizzo. She was considered the world's best female chef 2014, by the organizers of the award "the world's 50 best restaurants". Finally, we'll have a very high-level store-restaurant.*

Is the family leading the company on a daily basis?

SH *Today I am the only one from the family that is a member of the board. Until 2005 when the professionalization process started, there were three leaders. I, my father and my brother started to ask why we were growing so fast. We thought then in bringing one partner that would not be from the family. The idea was not to raise funds, but yes to have different ideas. In 2009 we opened the society to Neo Investimentos investment fund, that has 25% of Cultura's capital. The decision exceeded our expectations. Every company needs partners that put reason in place of emotion.*

Teatro Eva Herz: homenagem à fundadora
Eva Herz Theater: a tribute to the founder

© Divulgação

> *Today we have a business structure identical to an open company. We haven't got plans yet to open the capital but, if the opportunity comes up, we are ready"*

Intercâmbio de conhecimento

Desde a década de 1970, quando o Brasil assimilou técnicas israelenses de irrigação, parcerias entre os dois países em ensino e pesquisa são cada vez mais frequentes

A aproximação entre Brasil e Israel não se restringe ao comércio bilateral. Os dois países também apostam, de maneira crescente, no intercâmbio de conhecimento. É uma colaboração que vem rendendo bons frutos – literalmente, aliás, como afirma Jayme Blay, presidente da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria, a Cambici. "O marco inicial foi o surgimento do polo fruticultor do vale do Rio São Francisco, que contou com o decisivo apoio de técnicos israelenses em irrigação, na década de 1970. Passados 40 anos, o Brasil, que antes importava o melão prince, é hoje um dos maiores exportadores do produto", conta Jayme.

Há tempos, também, pesquisadores, professores e alunos de universidades brasileiras e israelenses se dedicam conjuntamente a estudos. Os trabalhos contemplam áreas diversas – de medicina a agricultura, passando por astrofísica e o licenciamento de patentes, um dos pontos fortes de Israel. Dois acordos firmados entre 2013 e este ano dão prosseguimento à tradição. Um possibilita a troca de alunos de nível superior dos dois países por seis meses; outro permite que alunos da Fundação Getúlio Vargas (FGV) e do Insper participem de cursos intensivos de férias com durações de duas a quatro semanas, na Universidade Hebraica de Jerusalém (UHJ).

Pesquisadores, professores e alunos de universidades brasileiras e israelenses se dedicam há anos a estudos para a troca de conhecimento

Renato Feder, diretor da Sociedade Amigos da UHJ, destaca que o objetivo da iniciativa é apresentar Israel e a universidade de Jerusalém a alunos brasileiros, judeus e não judeus, abrindo espaço para novos projetos. "Cada aluno que volta se torna um embaixador da UHJ e de Israel. Em alguns anos, queremos ter centenas de alunos brasileiros na UHJ, além de firmar parcerias com outras universidades. Está quase pronto um contrato com a Universidade de São Paulo, a USP", destaca Feder.

A primeira turma de alunos do Insper já está sendo recrutada para participar de cursos em Jerusalém no segundo semestre de 2014. Eles seguirão os passos de cerca de 20

Knowledge exchange

Partnerships between Israel and Brazil concerning education and research have been very common since the 1970s when Brazil learned Israeli irrigation techniques

Brazil and Israel relations are not restricted only to the bilateral trade. Both countries have been also betting in knowledge exchange. It is a very fruitful collaboration - literally according to Jayme Blay, president of the Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry. Mr. Blay states: "The first step was the emergence of a fruit production center in São Francisco river valley which has got the decisive support of Israeli irrigation technicians in the 1970s. After 40 years, Brazil, that used to import prince melon, is today one of the great exports of the product."

Researchers, professors and students from Israeli and Brazilian universities have also been dedicating for years to the studies

Researchers, professors and students from Israeli and Brazilian universities have also been dedicating themselves to the studies. The works are related to several areas - from medicine to agriculture, as well as astrophysics and patent licensing, one of Israel's strengths. Two agreements were signed in 2013 and 2014 so this knowledge tradition can go on. One is about exchanging university students from both countries in a period of six months; the other allows Fundação Getúlio Vargas' and Insper's students to be part of intensive holiday courses (from two to four weeks) in the Hebrew University of Jerusalem (HUJI). Renato Feder, a director of the Brazilian Friends of the Hebrew University, highlights that the goal of this initiative is to introduce Israel and the University of Jerusalem to Brazilian students, Jewish or not, opening spaces for new projects. Mr. Feder says: "Every student that comes back becomes an ambassador of the HUJI and Israel. In some years we would like to have hundreds of Brazilian students at the University, besides having partnerships with other universities. A contract with Universidade de São Paulo (University of São Paulo) is almost ready. The first group of Insper students has already been recruited to participate in HUJI courses in the second semester of 2014. They will follow the steps of around 20 former students and teachers at FGV that were part, in January of the 1st FGV Entrepreneur Mission - Start-up Nation together with HUJI. During ten days the group visited high-technology companies and

© ponsulak - Fotolia

ex-estudantes e professores da FGV que participaram, em janeiro, da 1ª Missão Empreendedora FGV - Start Up Nation, em conjunto com a UHJ. Durante dez dias, o grupo visitou empresas de alta tecnologia e assistiu a palestras de especialistas de universidades e centros de pesquisa. "Estamos confiantes no sucesso desta parceria, que começa agora, em 2014, e deve entrar para o calendário das duas universidades, ocorrendo anualmente", observa Jayme Blay, presidente da Cambici e da Sociedade Brasileira dos Amigos da UHJ.

> Estamos prestes a dar o pontapé inicial em programas de intercâmbio, especialmente nas áreas científica e tecnológica de ponta, o que seria de imensa utilidade para o Brasil", revela Herman Richter, executivo sênior de recursos para América Latina e Espanha

O exemplo da UHJ já inspira outras grandes instituições de ensino israelenses. É o caso da Universidade de Tel Aviv (TAU). "Estamos prestes a dar o pontapé inicial em programas de intercâmbio, especialmente nas áreas científica e tecnológica de ponta, o que seria de imensa utilidade para o Brasil", revela Herman Richter, executivo sênior de recursos para América Latina e Espanha.

No campo da pesquisa, a colaboração cresce igualmente. Com incentivo da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (Fapesp), várias investigações científicas estão em andamento. Um dos trabalhos, realizado pela Universidade Estadual Paulista (Unesp) e a UHJ, estuda a utilização de um fármaco já disponível no mercado para outras finalidades no tratamento de lesões retinianas decorrentes do glaucoma em cães, com a possibilidade de vir a ser aplicado também em pacientes humanos. "Queremos saber se o medicamento previne a morte de células da retina", explica José Luiz Laus, professor Titular do Departamento de Clínica e Cirurgia Veterinária da Unesp no Campus de Jaboticabal.

Um pesquisador da UHJ já esteve no Brasil visando à implementação, na prática, do intercâmbio que teve início em março de 2013. Neste ano, será a vez de os brasileiros irem a Israel. "Eles testam o medicamento em ratos e nos mandam o material retiniano colhido para as análises laboratoriais no Brasil, que contam com a participação de colegas da Faculdade de Medicina Veterinária e Zootecnia da Unesp, Campus de Botucatu", informa Laus.

A Fapesp também apoia outro projeto binacional que une profissionais da Faculdade de Medicina da Universidade de São Paulo, a USP, e da UHJ. O trabalho, que tem como campo de estudo o interior do Pará, envolve análises sobre a leishmaniose, doença tropical transmitida por insetos vetores, os mosquitos-pólvora e palha. O cão é, reconhecidamente, o principal reservatório do parasita. O que brasileiros e israelenses investigam é a hipótese de o homem também poder albergar o parasita, servindo de fonte de infecção para o vetor.

"Estamos em fase final de finalização de relatório e de publicação de artigo em revista científica internacional. Queremos continuar com a parceria, envolvendo outros pesquisadores do Brasil e de Israel", afirma Márcia Dalastra Laurent, professora associada do Departamento de Patologia da Faculdade de Medicina da USP, que lidera a equipe brasileira. Entre os israelenses, o comando está nas mãos do professor Alon Warburg. "Há uma proposta para que conheçamos a área de estudo do professor Alon, na Etiópia. Este pode ser um grande desafio para o futuro", acredita Márcia.

A troca de conhecimento entre os dois países tende a ganhar novo impulso neste ano. A Fapesp e a Matimop, a agência de pesquisa e desenvolvimento (P&D) industrial do governo israelense, darão a sua contribuição, com base em acordo firmado em 2012. O trato prevê o financiamento de projetos envolvendo especialistas dos dois países. Após a análise das propostas, os recursos, no valor total de R$ 1,2 milhão, começarão a ser liberados nos próximos meses.

Feder: formando "embaixadores" da UHJ e de Israel no Brasil
Feder: HUJI and Israel 'ambassadors' in Brazil

© Divulgação

Centros de Tecnologia Microsoft fomentando a inovação no Brasil e em Israel.

Inovação é o que move a Microsoft desde sua fundação, em 1975, e os centros de tecnologia no Brasil e em Israel refletem este compromisso e sua missão de contribuir para que pessoas, empresas e parceiros atinjam seu potencial pleno.

Os Centros de Tecnologia Microsoft são ambientes colaborativos que proporcionam acesso a tecnologias inovadoras e um time especializado com o objetivo de fornecer tecnologia e expertise para que desenvolvedores, organizações e empresas possam criar, testar e implementar soluções para atender às suas necessidades.

O Centro de Tecnologia da Microsoft em São Paulo é o maior da América Latina, em uma área de 1.300 metros quadrados e com um datacenter exclusivo suportando todas as soluções do portfólio Microsoft e de seus parceiros.

Este investimento de US$ 10 milhões, reforça o compromisso da Microsoft com o desenvolvimento do País, a criação de oportunidades e o fomento à inovação.

MTC Tel Aviv

MTC São Paulo

Centro de Tecnologia Microsoft Brasil
Av. Nações Unidas, 12.495, 17º andar, São Paulo
Tel: +55 (11) 5504-2413
www.microsoft.com/brasil/mtc | mtcsp@microsoft.com

Microsoft

attended lectures from the university specialists and research centers.
Jayme Blay, president of the Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry and also the president of the Brazilian Friends of the Hebrew University of Israel observes: "We are very confident in the success of this partnership, which is starting now, in 2014, and that will be part of the calendar of both universities, and can occur annually.
HUJI's example has already inspired other Israeli educational institutions. It is the case of Tel Aviv University (TAU). "We are ready to kick-start exchange programs, especially related to scientific and cutting-edge technology, that would be extremely helpful to Brazil", Herman Richter, public relations to Latin America and Spain at Tel Aviv University, says.
Collaboration has also been growing concerning the research. With the incentive of São Paulo Research Foundation, several scientific investigations are going on. One of the researches, conducted by Unesp (State University of São Paulo) and HUJI is studying a drug, which is already in the market for other purposes. This drug treats retinal lesions in dogs (a result from glaucoma) and there is a possibility of also being used in human patients. José Luiz Laus, a full professor at the Department of Veterinary Surgery and Clinic from Unesp, campus Jaboticabal explains: "We want to know if the drug prevents the death of cells in the retina".
A HUJI researcher has already been to Brazil with the purpose of implementing the exchange that started in March 2013. In 2014 Brazilians are going to Israel. "They test the drug in rats and send us the retinal material for the laboratory analysis in Brazil. It is a collaboration with colleagues from the Veterinary and Zootechnics at Unesp, Campus Botucatu, Mr. Laus informs.
São Paulo Research Foundation is supporting another binational project that gathers professionals from the Medical College of the University of São Paulo (USP) and HUJI. The work is happening in the interior of Pará (Brazilian state) and involves the analysis of leishmaniaisis, a tropical diseases that is transmitted by insect vectors, the sandflies and the phlebotominae. The dog is the main parasite reservoir. What Brazilian and Israeli investigate is the hypothesis of the man also lodging the parasite, acting as an infection source for the vector.
"We are finishing the report and also writing an article for an international scientific journal. We want to continue with the partnership, involving other Brazilian and Israeli researchers", Marcia Dalastra Laurent says.
She is an associate professor of the Pathology department of the Medicine College at USP and leads the Brazilian team. The Israeli team is led by professor Alon Warburg.
Mrs. Laurent complements: "There is a proposal to visit professor Alon's study area in Ethiopia. This can be a great challenge for the future".
The knowledge exchange between both countries tends to gain momentum in 2014. São Paulo Research Foundation and Matimop, the Israel Industry Center for Research and Development, will contribute based on a 2012 agreement. The agreement foresees financing projects involving specialists from both countries. After the analysis of the proposal, the resources (total value of R$ 1.2 million),will be released in the next months.

> *We are about to kick-start exchange programs, especially related to scientific and cutting-edge technology and that would be extremely helpful to Brazil", says Herman Richter, from Tel Aviv University*

Pesquisas: brasileiros e israelenses intensificam cooperação
Researchs: brazilian and israeli intensify cooperation

© Minerva Studio - Fotolia

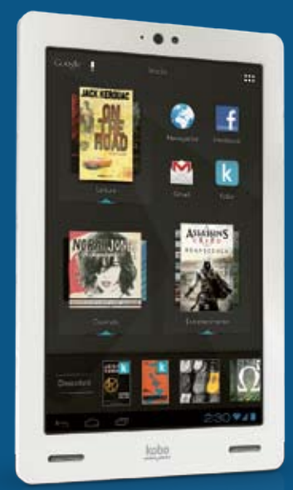
O tablet da Kobo projetado para leitores. Perfeito para tudo.

Curta eBooks, revistas, música, filmes, fotos, vídeos, apps e jogos em cores vivas.

kobo™ livraria cultura

www.livrariacultura.com.br/kobo

kobo arc



É preciso inovar e saber vender

O Brasil, seguindo os passos de Israel, tem se esforçado para levar ao mercado tecnologias desenvolvidas nas universidades

Um dos termômetros para identificar se uma nação tem ou não foco em inovação são as patentes requeridas e registradas internamente e também no mercado internacional. Neste quesito, Israel aparece muito bem na foto: está entre as economias com maior índice per capita de registros, perto de Estados Unidos, Japão e China. O Brasil, por sua vez, ainda não exibe números absolutos de peso na área. No entanto, vem ganhando corpo nos últimos anos, graças, inclusive, à colaboração de especialistas israelenses.

"Os pedidos e registros de patentes do Brasil estão crescendo, o que demonstra um maior grau de internacionalização da sua economia", afirma Beatriz Amorim, vice-diretora da Organização Mundial da Propriedade Intelectual (OMPI) no País. "Mas tão importante quanto saber inovar é fazer com que o resultado do trabalho de pesquisa e desenvolvimento chegue ao mercado, por meio de acordos de comercialização. É este o desafio que o Brasil enfrenta: dominar os caminhos para vender suas criações tecnológicas."

Criada em 1967, a OMPI administra o Tratado de Cooperação de Patentes (Patent Cooperation Treaty - PCT), com 148 países signatários. O Brasil foi um dos primeiros a aderir ao PCT, em 1978, e tem apresentado bons indicadores ultimamente. Entre 2008 e 2012, suas solicitações evoluíram 24,4%, somando 587 no ano retrasado. Responsável por 53% dos pedidos apresentados pela América Latina e Caribe ao PCT, o Brasil também foi destaque no bloco dos emergentes, registrando em 2012 uma evolução de 4,1%, sendo superado apenas pela China, com 13,6%. "Este é o resultado de políticas públicas mais recentes para estimular o desenvolvimento de tecnologia e inovação no Brasil", afirma a vice-diretora local da OMPI.

Além do apoio governamental, os pesquisadores brasileiros contam com a troca de informações com experts em inovação para aprender o caminho das pedras. Reneé Ben-Israel e Gustavo Fuchs, da Yissum, ligada à Universidade Hebraica de Jerusalém (UHJ), são dois nomes de destaque que já marcaram presença no Brasil a convite da OMPI. Entre março e abril

O Brasil foi um dos primeiros a aderir ao Tratado de Cooperação de Patentes, em 1978, e tem apresentado bons indicadores. Entre 2008 e 2012, suas solicitações de patentes evoluíram 24,4%, somando 587 no ano retrasado

Innovation and knowing how to sell are needed

Brazil, following Israel's steps, has made an effort to bring to the market the new technologies developed by universities

One of the thermometers to identify if a nation is focused on innovation is the required patents and trademarks, both domestically and in the international market. In this regard, Israel stands out: it is among the economies with the higher patent registrations per capita, alongside the United States, Japan and China. Meanwhile, on the other hand meanwhile, Brazil still does not present significant absolute numbers in this field. However, it is gaining ground in the last few years, thanks even to the collaboration of Israeli experts.

Brazil was one of the first to join the PCT, in 1978, and has shown good indicators lately. Between 2008 and 2012 the country's requests evolved 24.4%, with a total of 587 the year before last

"The applications and patents registration coming from Brazil are increasing, and this shows a higher degree of internationalization of its economy", declares Beatriz Amorim, deputy director of the World Intellectual Property Organization (WIPO) in Brazil.

"But as important as knowing how to innovate, is to make that the results of the researches and development reach the market through commercialization agreements. This is the challenge Brazil is facing: mastering the ways to sell its technological creations."

Established in 1967, WIPO manages the Patent Cooperation Treaty (PCT), with 148 signatory countries. Brazil was one of the first to join the PCT, in 1978, and has shown good indicators lately. Between 2008 and 2012 the country's requests evolved 24.4%, with a total of 587 the year before last. Responsible for 53% of the applications submitted by Latin America and the Caribbean to the PCT, Brazil also stood out in the group of the emerging countries, registering, in 2012, a growth of 4.1%, surpassed only by China, with 13.6%. "This is the result of recent public policies in order to encourage the development of technology and innovation in Brazil", says the deputy director of WIPO.

Besides the government support, Brazilian researches rely on information

© Maksim Kabakou - Fotolia

deste ano, foi a vez de Amir Naiberg, CEO da Yeda Research and Development Company, braço comercial do Weizmann Institute of Science (WIS), que proferiu palestra no Programa de Treinamento em Licenciamento de Tecnologia com Foco no Setor de Biotecnologia (STL), evento promovido em Salvador pela OMPI.

"Estes e outros especialistas mantiveram contatos com núcleos de inovação tecnológica de universidades e centros de pesquisas brasileiros", observa Beatriz Amorim. "Seu trabalho consistiu, basicamente, no treinamento de gestores em temas como valoração de intangíveis, acordos e contratos de transferência de tecnologia e o uso estratégico de informação patentária para a definição de rotas de financiamento de pesquisas e de proteção de intangíveis."

Apesar dos avanços recentes, o Brasil ainda tem um longo caminho a percorrer na seara da inovação. Especialista no tema, o engenheiro Paulo Roberto Feldmann, professor da Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo (FEA-USP) e diretor da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria (Cambici) aponta as vertentes da bem-sucedida trilha seguida pelos israelenses: formar mais e melhores engenheiros, investir em incubadoras de empresas, estreitar o relacionamento entre universidades e o setor privado e ter disposição para correr riscos. "O brasileiro é muito conservador, não arrisca em nada", observa. "Já os israelenses não têm medo de investir no novo. E, em boa parte das vezes, acabam se dando bem."

A avaliação é endossada por Vagner Latsch, assistente da Diretoria de Patentes do Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI). Segundo o executivo, no Brasil não conta com uma cultura sólida na área, diferentemente do que acontece em Israel, o meio acadêmico nativo, assinala Latsch, ainda valoriza mais artigos científicos do que o desenvolvimento e registro de ideias inovadoras. "Este quadro, no entanto, já está mudando. As universidades brasileiras começam a descobrir que o depósito de patentes é uma ferramenta útil para a negociação da invenção, para parcerias com empresas", observa.

Os pesquisadores brasileiros contam com a troca de informações com experts em inovação para aprender o caminho das pedras. Reneé Ben-Israel e Gustavo Fuchs, da Yissum, ligada à Universidade Hebraica de Jerusalém (UHJ), são dois nomes de destaque que já marcaram presença no Brasil

Beatriz: "Pedidos e registros de patentes do Brasil estão em alta"
Beatriz: public policies stimulate innovation in Brazil

© Divulgação

exchanges with innovation experts so they can learn from others experiences. Renée Ben-Israel and Gustavo Fuchs, from Yissum, linked to the Hebrew University of Jerusalem (HUJI), are two prominent names who have already been in Brazil, responding to an invitation from WIPO. Between March and April this year, it was the turn of Amir Naiberg, Yeda's Research and Development Company CEO, commercial arm from the Weizmann Institute of Science (WIS), who lectured in the Training Program in Licensing of Technology focused on the Biotechnology Industry (STL in Portuguese) in Salvador (Bahia, Brazil).

"These and other experts kept contacts with centers of technological innovation in universities and research centers in Brazil", says Beatriz Amorim. "Their work consisted mostly of managers training in topics such as valuation of intangibles, agreements and contracts for technology transfer and the strategic use of patent information to define routes of funding for researches and protection of intangibles." Despite recent advances, Brazil still has a long way to pursue when it comes to innovation. Expert in this field, the engineer Paulo Roberto Feldmann, professor at the Faculty of Economics and Administration, at University of Sao Paulo (FEA-USP), and director of Brazil – Israel Chamber of Commerce and Industry (Cambici), identifies the aspects of the successful path followed by the Israelis: train more and better engineers, to invest in business incubators and strengthen the relationship between universities and the private sector and a willingness to take risks. "Brazilian people are too conservative, they don't take chances", he says. "The Israelis, for their part, are not afraid to invest in new things. "And, in most cases, they succeed".

This thesis is endorsed by Vagner Latsch, advisor to the patent directorate of the National Institute of Industrial Property (INPI). According to the executive, Brazil does not have a strong culture in this field. Unlike what happens in Israel, notes Latsch, the country's academic community still values most the production of scientific articles than the development and registration of innovative ideas. "This picture, however, is already changing. Brazilian universities are discovering that the patent applications are useful tools for the invention negotiation, to form partnerships with the companies" he notes.

Brazilian researchers can count on the exchange of experience with experts in innovation to learn the ropes. Ben-Israel and Reneé Gustavo Fuchs, of Yissum, linked to the Hebrew University of Jerusalem, are two names already known in Brazil

© DenisNata - Fotolia

KiiK, o primeiro aplicativo de pagamento mobile do Brasil.

Desenvolvido pelas empresas incube e Altec, o KiiK é um meio de pagamento que permite pagar e receber utilizando somente o telefone. Já é utilizado por milhares de pessoas dentro aplicativo Vá de Táxi, em parceria com a Porto Seguro. O KiiK permite pagamento de restaurantes, serviços, catálogos online/offline e vitrines virtuais, gerando novas ocasiões de consumo.

A incube

Venture builder criada em agosto de 2012 com foco em aplicativos mobile. Possui aplicativos lançados nos segmentos de pagamento, mobilidade e entretenimento.

A Altec

Líder em software de gestão de restaurantes com mais de mil clientes atendidos em todo o Brasil e 8 anos de experiência oferecendo soluções completas a seus clientes.

Se você precisar de um parceiro em tecnologia no Brasil para transformar ideias em negócios rentáveis, fale conosco:

If you need a technology partner company in Brazil to turn ideas into profitable businesses contact us:

www.incube.mobi
@ info@incube.mobi

www.altec.ws
@ comercial@altec.ws

KiiK, the first payment app through your mobile device.

Developed by incube and Altec, Kiik allows transactions by using your mobile only. The app is already being used by thousands of people inside the Vá de Taxi app, which is partnered with Porto Seguro insurance company. KiiK allows payments in restaurants, services, online/offline catalogues, virtual shop windows, generating new consumption occasions.

About incube

Capital Venture builder founded in august 2012 focused on mobile app technology. The portfolio consists on smart payment, smart mobility and entertainment apps.

About Altec

Leader in the management software for restaurants, with more than one thousand clients distributed in the brazilian marketplace, the company has 8 years of experience in the segment, offering complete solutions to its customers.

O potencial econômico da inovação

Ligadas a universidades israelenses, a Yissum e a Ramot faturam milhões de dólares com o licenciamento de patentes

O meio acadêmico e o mundo corporativo falam a mesma língua em Israel. Estudantes, professores, pesquisadores e empresários mantêm intercâmbio constante em busca do licenciamento de invenções desenvolvidas em laboratórios e salas de aula. A Yissum e a Ramot, companhias de transferência de tecnologia ligadas à Universidade Hebraica de Jerusalém (UHJ) e à Universidade de Tel Aviv (TAU), são exemplos de que a união entre neurônios e empresas pode gerar bons negócios.

Fundada há 50 anos, a Yissum já registrou mais de 8 mil inovações e mantém um portfólio ativo com mais de mil patentes. Sua sede, em Jerusalém, foi o berço de mais 70 startups de sucesso, casos de Keryx, Navax, Vogali e da Mobileye. "Os produtos oriundos de tecnologias da UHJ vendem mais de 1 bilhão de dólares anuais", afirma a brasileira Reneé Ben-Israel, diretora do Departamento de Propriedade Intelectual.

O leque de atuação da empresa é amplo. Inclui nanotecnologia, agricultura, nutrição, computação, segurança, medicina, farmácia etc. Na área farmacêutica, as pesquisas garantiram à Yissum receitas elevadas a partir da década de 1990, por conta de dois medicamentos: o Exelon (tratamento de Alzheimer) e o Doxil (câncer). "Nos últimos anos, como as patentes dos dois produtos expiraram, seus royalties estão mais reduzidos. Outros itens, porém, ainda nos proporcionam belos royalties, como o tomate-cereja e vários tipos de pimentões", diz Reneé, assinalando que a companhia registra lucros da ordem de dezenas de milhões de dólares.

A Ramot, em atividade desde 1956, também exibe indicadores de respeito. Contabiliza cerca de 120 inovações a cada ano e tem seu DNA presente em 40 startups israelenses surgidas desde a década passada. A empresa possui algo em torno de 600 "famílias" de patentes ativas, das quais 30% estão licenciadas. "Procuramos desenvolver tecnologias que tenham impacto positivo na sociedade", afirma a gerente de marketing Maya Kotler.

> O que Israel tem são bons cientistas, de padrão internacional. Eles são o grande ativo do país", afirma Reneé Ben-Israel

The economic potential of innovation

Linked to Israeli universities, Yissum and Ramot have revenues of millions of dollars with patent licensing

The academic environment and the corporate world speak the same language in Israel. Students, researchers, professors and businessmen keep constantly exchanging information in search of the licensing of inventions developed in laboratories and classrooms. Yissum and Ramot, technology transfer companies connected to the Hebrew University of Jerusalem (HUJI) and to the Tel Aviv University (TAU), respectively, are two examples of how the union between neurons and companies can bring forth good business.

Founded 50 years ago, Yissum has already registered over 8,000 innovations and keeps an active portfolio with over 1,000 patents. Its headquarters, in Jerusalem, was home to over 70 successful startups, including Keryx, Navax, Vogali and Mobileye. "We say that the products using technology from the HUJI sell over a billion dollars a year", states the director of the Intellectual Property Department of Yissum, the Brazilian Reneé Ben-Israel.

The company has got a wide range of operations, including nanotechnology, agriculture, nutrition, computing, security, medicine, pharmacy, among others.

Concerning the pharmaceutical sector, Yussim, as of the mid-1990's, has been getting high revenues through researches, due to the development of two medicines: Exelon (Alzheimer's treatment), sold by Novartis, and Doxil (cancer). "Over the past years, due to the fact that the patents of both products expired, their royalties are reduced. Other items, however, provide good royalties, such as the cherry tomatoes and several types of sweet peppers", says Reneé, pointing out that the company reports earnings of tens of millions of dollars.

Ramot, operating since 1956, also displays significant indicators. It accounts for around 120 innovations each year and has got its DNA present in 40 Israeli startups which arose over the last decade. The company has got about 600 "families" of active patents, of which 30% are licensed. "We have been trying to develop

> *Israel has got good scientists, of international standards. They are, actually, the country's greatest asset", states Reneé Ben-Israel

© luchshen - Fotolia

Alguns exemplos são o ER Bar Code Scanners, que efetua a leitura de códigos de barra a distância, e uma fibra oca de plástico utilizada na transmissão de energia óptica. O projeto de maior visibilidade da Ramot nos últimos anos, contudo, foram os cartões de memória X4, lançados em 2009. "A inovação permite armazenar quatro bits de informação por célula de dados, o dobro dos chips convencionais", informa Maya.

Fundada há 50 anos, a Yissum já registrou mais de 8.000 inovações e mantém um portfólio ativo com mais de 1.000 patentes

Founded 50 years ago, Yissum has already registered over 8,000 innovations and keeps an active portfolio with over 1,000 patents

A criatividade israelense é alimentada pelos setores público e privado. Os investimentos em pesquisa e desenvolvimento (P&D) equivalem a 4,5% do produto interno bruto (PIB), ou seja, US$ 11,6 bilhões. O país abriga cerca de 40 centros de P&D de multinacionais e ainda oferece diversos estímulos a pequenas empresas inovadoras. "O que Israel tem são bons cientistas, de padrão internacional. Eles são o grande ativo do país, cultivado durante muitos anos nas universidades, nos institutos de pesquisa e nas indústrias", afirma Reneé.
O Brasil vem demonstrando, de forma ainda tímida, que pretende se espelhar no modelo israelense. Seus investimentos em P&D, de cerca de 1% do PIB, vem crescendo nos últimos anos, por conta, principalmente, de ações do governo federal e de outros organismos, caso da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (Fapesp). A Lei 10.973/2004, que dispõe sobre incentivos à inovação e à pesquisa, também aponta na mesma direção.

technologies which have a positive impact on society", states the marketing manager Maya Kotler. Some examples of this guideline include the ER Bar Code Scanners, which allows distance bar code readings, and a plastic hollow fiber used for optical energy transmission. Ramot's most visible project over the past years, however, is related to the memory cards X4, launched in 2009. "The innovation allows storing four bits of information per data cell, twice as much compared to the conventional chips", explains Maya Kotler.
The Israeli creativity is generously fueled by the public and private sectors. The investments in Research and Development (R&D) amount to 4.5% of the Gross Domestic Product (GDP), in other words, something around US$ 11.6 billion. The country is home to about 40 R&D centers of multinational companies and also provides several incentives for small innovative companies. "Israel has got good scientists, of international standards. They are, actually, the country's greatest asset. This asset has been developed for many years in the universities, in the research institutes and in the industries", states Reneé.
Brazil has been demonstrating, timidly, that it intends to follow the Israeli model. Its investments in R&D, around 1% of the GDP, have been increasing over the past years, mainly due to the actions of the Brazilian federal government and of other agencies, such as the São Paulo Research Foundation (Fapesp). The Law 10.973/2004, on incentives for innovation and research in the productive environment, also moves in the same direction.

UHJ: produtos da universidade vendem mais de um bilhão de dólares anuais
HUJ: products from the univeristy sell over a billion dollars a year

© HUJ

A TEVA é a empresa número 1 no mundo em medicamentos genéricos e também a número 1 na produção de insumos farmacêuticos. Está em 60 países e já ultrapassa os 40 mil colaboradores. Hoje, uma das 10 maiores empresas farmacêuticas do mundo. A TEVA investe em pesquisa e desenvolvimento. São mais de 1000 moléculas no portifólio e 4,2 milhões de receitas-dia preenchidas com seus produtos. Há mais de 100 anos, a TEVA tem uma abordagem humanizada e produtos inovadores. Isso se traduz num compromisso com o futuro. Beneficiar um número cada vez maior de pessoas é o resultado que tanto comemoramos.

TEVA

www.tevabrasil.com.br
Rua James Joule, 92 • 15º andar
São Paulo • SP • 04576-080
(11) 5105-5750

Estímulo profundo

Técnica desenvolvida pelo pesquisador israelense Hagai Bergman traz novas perspectivas de qualidade de vida para os portadores do mal de Parkinson

Descrito pela primeira vez em 1817 pelo médico inglês James Parkinson, que daria seu nome à descoberta, o mal de Parkinson atinge cerca de 10 milhões de homens e mulheres em todo o mundo. Embora não seja fatal nem contagioso – e não há evidência de que seja hereditário –, é considerado um dos maiores flagelos para a velhice, pois afeta os movimentos, causando lentidão, tremores e rigidez muscular, além de desequilíbrio e alterações na fala e na escrita. Com frequência, pacientes com Parkinson perdem o controle de suas habilidades motoras primárias e secundárias, quadro agravado por distúrbios que afetam a visão e o sistema urinário, entre outros. Eventualmente, têm sérios danos de memória e mergulham na demência. Com isso, provocam grande impacto econômico e social. Nos Estados Unidos, por exemplo, os custos diretos e indiretos com a doença, incluindo tratamentos, despesas com seguridade social e perda de produtividade, estão estimados em cerca de US$ 25 bilhões por ano.

Apesar dos avanços da medicina, ainda não há cura à vista. Trata-se de moléstia progressiva, com causa desconhecida e tratamentos paliativos, que continua afetando as pessoas à medida que envelhecem, sem distinção de raça, cor ou classe social. Muhammad Ali, a maior lenda do boxe mundial, o Papa João Paulo II e a atriz Katharine Hepburn são alguns exemplos. Os primeiros sintomas costumam se manifestar a partir dos 50 anos de idade.

Em geral, a maioria dos portadores apresenta boa resposta às medicações – principalmente àquelas que repõem a dopamina, cuja escassez crescente no cérebro provoca os problemas iniciais. No entanto, à medida que a doença progride, os medicamentos podem perder a eficácia ou dar origem a efeitos colaterais, devido a seu uso crônico, afetando a qualidade de vida dos portadores do mal de Parkinson. A boa notícia é que técnicas de cirurgia minimamente invasivas, como a deep brain stimulation (DBS) –

Nos Estados Unidos, os custos diretos e indiretos com o mal de Parkinson, incluindo tratamentos, despesas com seguridade social e perda de produtividade, estão estimados em cerca de US$ 25 bilhões por ano. Apesar dos avanços da medicina, ainda não há cura à vista

Deep stimulation

Technique developed by the Israeli researcher Hagai Bergman brings new perspectives on quality of life for Parkinson's patients

First described in 1817 by the English doctor James Parkinson, the disease named after him affects approximately 10 million men and women worldwide. Although it is not fatal nor contagious—15% of the cases can be hereditary—it is considered one of the greatest scourges of old age, as it affects movement, causing slowness, tremors, and stiffness, as well as impaired balance and alterations in speech and writing patterns. Patients with Parkinson's frequently lose their primary and secondary motor skills, and their condition can degrade due to disturbances that affect sight, the urinary system, among others. Patients can eventually suffer serious memory damage and slip into dementia. Thus, the disease has an enormous social and economic impact. In the United States, for example, direct and indirect costs related to the disease, including treatment, expenses with social security and loss of productivity have been estimated to be around US$ 25 billion per year.

Despite medical breakthroughs, there is still no cure in sight. It is a progressive disease with an unknown cause and limited to mitigating treatments, which affects people as they age, without any distinction of race, color, or social class. Examples include Muhammad Ali, the world's greatest legend in boxing, Michael J. Fox, the Brazilian actor Paulo José, Pope John Paul II and actress Katharine Hepburn. Patients tend to experience the first symptoms around age 50.

In general, most patients respond well to medication—especially to drugs which replace dopamine, whose shortage in the brain triggers the first problems. However, as the disease develops, drugs can lose their effectiveness or can generate side effects, due to their chronic use, affecting the quality of life of those with Parkinson's. The good news is that minimally invasive surgery techniques, such as deep brain stimulation (DBS), can be a safe and efficient alternative

In the United States, for example, direct and indirect costs linked to the disease, including treatment, expenses with social security and loss of productivity, have been estimated to be around US$ 25 billion per year. Despite medical breakthroughs, there is still no cure in sight

© vege - Fotolia

estimulação cerebral profunda, em português –, podem ser uma alternativa segura e eficaz em casos cuidadosamente selecionados.
Uma das maiores contribuições nessa área é a do professor Hagai Bergman. Titular do Departamento de Neurobiologia Médica do Instituto de Pesquisa Médica Israel-Canadá (Imric) e do Hadassah Medical School da Universidade Hebraica de Jerusalém, presidente da Sociedade Internacional de Gânglios Basais e membro fundador do Centro Interdisciplinar para a Computação Neural da Universidade Hebraica de Jerusalém (ICNC) e do Centro de Ciências do Cérebro Edmond e Lily Safra (ELSC), o acadêmico esteve no Brasil em agosto do ano passado. Convidado pela Sociedade Brasileira dos Amigos da Universidade Hebraica de Jerusalém (UHJ), veio compartilhar com profissionais brasileiros seu conhecimento sobre os tratamentos do mal de Parkinson e de distúrbios relacionados aos gânglios basais, além de apresentar sua visão sobre as novas perspectivas da DBS.

Bergman foi o primeiro a mostrar que o núcleo subtalâmico, uma estrutura no gânglio basal, seria um alvo ideal para a melhoria dos sintomas motores da doença de Parkinson. A descoberta foi crucial para a estimulação cerebral profunda (DBS) do núcleo subtalâmico

Os gânglios basais formam um grupo de estruturas no cérebro que regulam alguns movimentos e estão envolvidos nos comportamentos cognitivos e emocionais, mas têm, também, um papel central em diversas patologias neurológicas. Com suas pesquisas, Bergman foi o primeiro a mostrar que o núcleo subtalâmico, uma estrutura no gânglio basal, seria um alvo ideal para a melhoria dos sintomas motores da doença de Parkinson. A descoberta foi crucial no desenvolvimento de estimulação cerebral profunda (DBS) do núcleo subtalâmico. A partir dela, o titular da Universidade Hebraica de Jerusalém conduziu estudos que levaram ao desenvolvimento de uma inovadora técnica não invasiva para o tratamento do mal de Parkinson e distúrbios relacionados aos gânglios basais. Aprovado por órgãos reguladores nacionais e internacionais, o procedimento tem sido adotado em vários países. Inclusive no Brasil, onde o Hospital Israelita Albert Einstein inaugurou seu centro de terapia especializado em Estimulação Cerebral Profunda, em parceria com a Cleveland Clinic, dos Estados Unidos, um mês depois da visita do professor ao Brasil.
"Este tratamento representa um grande avanço na luta da ciência contra o mal de Parkinson", afirma o neurologista André Felício, pesquisador do Instituto Israelita de Ensino e Pesquisa (IIEP) e coordenador do Núcleo de Estimulação Cerebral Profunda do Hospital Israelita Albert Einstein. "O procedimento envolve a fixação de dois eletrodos na área do cérebro que se pretende estimular e de um gerador de estímulos – pequeno dispositivo implantado sob a pele, na região da clavícula. Os impulsos elétricos são conduzidos por um fio até o cérebro, onde são descarregados pelos eletrodos, bloqueando os impulsos nervosos causadores dos sintomas da doença".
A técnica é usada em conjunto com algumas medicações e pode ser considerada efetiva, ajustável e reversível. Seus benefícios são diversos. De acordo com Felício, a DBS melhora a qualidade de vida dos pacientes e minimiza o impacto dos sintomas, atenuando tremores, rigidez, desequilíbrio e lentidão dos movimentos. Além disso, diminui a necessidade de medicação – em alguns casos, em mais de 50%.
Apesar de não oferecer uma cura, a DBS é apontada como um dos principais métodos para o tratamento de distúrbios neurológicos, permitindo a milhares de pessoas um dia a dia normal e produtivo. Em reconhecimento a seu trabalho, o professor recebeu, em 2013, o Prêmio Rappaport de Excelência em Investigação Biomédica, na categoria de "investigador estabelecido", concedido pela Fundação Rappaport, de Israel. A organização considerou sua obra exemplar, por conta de

Bergman: combate à doença já soma 31 anos
Bergman: fighting Parkinson's for 31 years

© Divulgação

Bergman was the first to show that the subthalamic nucleus, a structure in the basal ganglia, would be an ideal target for a reduction of motor symptoms of Parkinson's disease. This was a crucial discovery for the development of deep brain stimulation (DBS) of the subthalamic nucleus

in carefully selected cases.
One of the key contributors to this area is professor Hagai Bergman. Mr. Bergman is a full professor at the Israel-Canada Institute for Medical Research's Department of Medical Neurobiology and of the Hadassah Medical Center, affiliated with the Hebrew University of Jerusalem. He is also the president of the International Basal Ganglia Society and a founder of the Hebrew University of Jerusalem's Interdisciplinary Center for Neural Computation and of the Edmond and Lily Safra Center for Brain Sciences (ELSC).
The professor was in Brazil in August 2013, invited by the Society of Brazilian Friends of the Hebrew University of Jerusalem (UHJ) to share his knowledge of treatments for Parkinson's disease and for other ailments related to the basal ganglia, as well as presenting his points of view about new perspectives for DBS.
The basal ganglia form the group of brain structures that regulate some body movements and are involved in cognitive and emotional behavior, but also play a key role in several neurological pathologies. Bergman, with his research, was the first to demonstrate that the subthalamic nucleus, a structure in the basal ganglia, would be an ideal target for the improvement of the motor symptoms of Parkinson's disease. This was an essential discovery for the development of deep brain stimulation of the subthalamic nucleus. Based on that, the professor has conducted studies which led to the development of an innovative non-invasive technique for the treatment of Parkinson's disease and of basal ganglia-related disorders. This procedure has been adopted in several countries, following approval by many national and international regulatory organizations. Hospital Israelita Albert Einstein, in Brazil, opened its center of Deep Brain Stimulation therapy, in a partnership with Cleveland Clinic in the United States, one month after the professor's visit to Brazil.
"This treatment represents a major breakthrough in science's battle against Parkinson's disease," states neurologist André Felicio, a researcher at the Instituto Israelita de Ensino e Pesquisa (IIEP) and coordinator of the Deep Brain Stimulation Center at Hospital Israelita Albert Einstein.
"The procedure involves the fixation of two electrodes in the targeted area of the brain and a stimulation generator—a small device implanted under the skin near the collarbone. A wire carries the electric impulses through to the brain, where they are discharged by the electrodes, blocking the nervous impulses that cause the symptoms."
The technique is used alongside medication and can be considered effective, adjustable and reversible. It has several benefits. According to Felício, DBS improves the patients' quality of life and minimizes the impact of the symptoms, reducing tremors, stiffness and slowness of movement. In addition, reduces the need for medication—to less than 50% as before, in some cases.
In spite of not offering a cure, DPS is regarded as one of the chief methods for the treatment of neurological disorders, allowing thousands of people to lead normal and productive lives. In recognition of his work, professor Bergman was awarded in 2013 the Rappaport Prize for Excellence in Biomedical Research, in the category "senior researcher" by the Rappaport Foundation in Israel. The Foundation considered his work something extraordinary due to innovative ideas and discoveries contributing to better quality of life, fighting diseases, reducing pain, and increasing the longevity of thousands of patients.
The researcher started his work

ideias e descobertas inovadoras que contribuem para a melhorar a qualidade de vida, combater doenças, aliviar a dor e prolongar a vida e aliviar de milhares de pacientes.

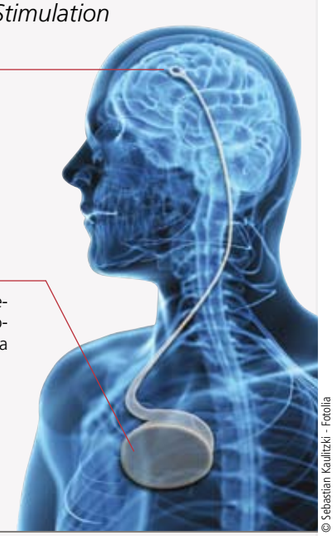
O pesquisador iniciou seus trabalhos na área em 1983. Seu primeiro objeto de estudo foi um grupo de jovens da Califórnia que havia consumido heroína sintética e começou a apresentar sintomas severos de Parkinson. Cientistas constataram, então, que uma neurotoxina chamada MPTP acelerava o desenvolvimento da doença, abrindo assim uma das primeiras "janelas" que permitiram a Bergman descobrir como tratá-la. Em seu estudo, ele demonstrou que a manipulação de uma secção do cérebro chamada de núcleo subtalâmico poderia ajudar a aliviar muitos dos sintomas de mal de Parkinson induzidos pela MPTP .

Comprovadamente eficaz, o procedimento já foi aplicado em mais de 100 mil pacientes ao redor do mundo. Para Bergman, agora, o grande desafio é criar um mecanismo de automatização para que os pacientes não precisem ajustar o dispositivo periodicamente. Quando indagado sobre como evitar a doença, o professor indica recomendações simples de serem seguidas: dieta saudável, cinco sessões semanais de exercícios aeróbicos, de uma hora cada, e estimular o corpo a aprender novos movimentos, frequentando, por exemplo, academias e escolas de danças.

Em reconhecimento a seu trabalho, o professor recebeu, em 2013, o Prêmio Rappaport de Excelência em Investigação Biomédica, concedido pela Fundação Rappaport, de Israel

ESTIMULAÇÃO CEREBRAL PROFUNDA

Deep Brain Stimulation



© Sebastian Kaulitzki - Fotolia

Guilherme Lepisk, neurocirurgião do Hospital Israelita Albert Einstein
Source: Guilherme Lepski, Albert Einstein Hospital neurosurgeon

Raio-X

Os ajustes dos parâmetros da corrente elétrica são realizados pelo médico por meio de um controle remoto - ajustado por radiofrequência. O paciente também consegue fazer alguns ajustes, mínimos, dentro de um padrão estabelecido pelo médico.

X-Ray

Through a radio frequency-adjusted remote control, doctors set parameters for the electric current. The patient can also make minimal adjustments according to a pattern established by the doctor.

in 1983. His first object of study was a group of young people from California who had consumed synthetic heroin and started to present some severe symptoms of Parkinson's. As a result, scientists were able to verify that a neurotoxin called MPTP accelerated the development of the disease, thus opening one of the first "windows" that allowed Bergman to find a treatment. In his study he showed that the manipulation of a brain section called subthalamic nucleus could assist in reducing many of the symptoms of Parkinson's induced by MPTP.

This procedure, proven effective, has been administered to over 100 thousand patients around the world. To Bergman, the great challenge now is to create an automation mechanism so that the patients are not required to adjust the device periodically. When asked about prevention of the disease, the professor offers recommendations that are simple to follow: a healthy diet, five one-hour cardio sessions a week, and stimulating the body to learn new movement patterns, by attending a gym or dance schools, for instance.

Grupo Meizler

O Grupo Meizler, através de sua empresa mãe Meizler Biopharma, tem atuado durante mais de 25 anos no Brasil e desde 2012, após associação com a empresa multinacional belga UCB, passou a denominar-se Meizler-UCB Biopharma e introduzirá no mercado terapêutico novos medicamentos inovadores.

Através da empresa Advantech Bioscience Farmacêutica, o Grupo está desenvolvendo proteínas recombinantes para os fatores de coagulação VIII e VII e para o tratamento de hemofilia, o que permitirá o domínio tecnológico de todas as etapas de produção, tornando possível em um futuro próximo a produção de outras proteínas recombinantes e anticorpos monoclonais nesta mesma plataforma tecnológica.

Com relação às parcerias com empresas israelenses de pesquisa e desenvolvimento de medicamentos inovadores, podemos destacar a participação do Grupo na transferência de tecnologia da empresa Protalix Biotherapeutics para a Bio-Manguinhos/Fiocruz na produção da enzima Taliglucerasa alfa recombinante para o tratamento da doença de Gauche utilizando células vegetais de cenoura; participação nas atividades da empresa Therapix Biosciences para o desenvolvimento de anticorpos monoclonais para o tratamento de NASH e de diabetes tipo I e II; associação com empresa Raziel Therapeutics para o desenvolvimento de medicamento contra a obesidade; parceria com a empresa Kadimastem para o tratamento da esclerose amiotrófica lateral (ALS) e para a diabetes tipo I e II através da reposição das células beta e parceria através de investimento e exclusividade de comercialização com a empresa Brainsway, que desenvolveu um método inovador para o tratamento não invasivo da depressão, transtorno bipolar, esquizofrenia e vícios de fumo e drogas que está revolucionando os conceitos da área com inovações em dispositivos médicos.

Meizler Group, through its mother company, Meizler Biopharma, has been working during more than 25 years in Brazil and since 2012 after associating with the Belgian multinational company UCB changed its name to Meizler-UCB Biopharma and will introduce in therapeutic Market new innovative medicines.

Through Advantech Bioscience Farmacêutica, the Group is developing recombinant proteins to VIII and VII coagulation factors and to hemophilia treatment, allowing the technological domain of every production steps making possible in a near future the production of other recombinant proteins and monoclonal antibodies in the same technological platform.

Regarding the partnership with Israeli companies of research and development of innovative medicines production, Meizler Group participates in the technology transference of Protalix Biotherapeutics company to Bio-Manguinhos/Fiocruz in the recombinant Taliglucerase alpha enzyme to the Gauche disease treatment using carrot plant cells; participation in Therapix Biosciences activities to the development of monoclonal antibodies to NASH treatment and diabetes type I and II; association with Raziel Therapeutics to the obesity medicine development; partnership with Kadimastem to amyotrophyc lateral sclerosis (ALS) treatment and diabetes type I and II through beta cells reposition; partnership of investment and commercialization exclusivity with Brainsway, which has developed an innovative noninvasive method to the treatment of depression, bipolar disorder, schizophrenia, smoking, and drugs vices that is revolutionizing the concepts of medical devices area.

Meizler Biopharma S/A UCB BRASIL
ATME Comércio e Serviços Ltda. BRASIL
Advantech Bioscience Farmacêutica Ltda BRASIL
THERAPIX BIOSCIENCES ISRAEL
Brainsway ISRAEL
PROTALIX Biotherapeutics ISRAEL
KADIMASTEM ISRAEL
RAZIEL Therapeutics ISRAEL
NIROLIN LifeScience ISRAEL

A ciência para enfrentar o futuro

Depois de tantas viagens pelo mundo, no ano passado fui parar em Israel com um grupo de médicos, empresários e administradores da área da Saúde. Junto conosco, a jornalista Cláudia Collucci da "Folha de S.Paulo".

A vontade de conhecer Israel me acompanha desde a infância. Não sou religioso, mas a história daquela pequena faixa de terra desértica dominada pelos romanos, onde vivia um povo heroico, capaz de se rebelar contra o invasor poderoso, como David enfrentou Golias, sempre esteve presente em meu imaginário.

Vários de meus melhores amigos são judeus. Alguns seguem os preceitos religiosos, outros apenas respeitam as tradições, outros nem isso, são ateus – sim, é possível ser ateu e judeu ao mesmo tempo, dualidade inconciliável em outras religiões. Na convivência com essa pluralidade de espíritos, pude me familiarizar com alguns aspectos da cultura judaica.

A viagem me permitiu juntar as imagens de desertos, oásis, lugares sagrados, paisagens bíblicas, o Mar Morto, a fortaleza de Massada, as tamareiras, as muralhas da Jerusalém milenar e a arquitetura arrojada da Tel Aviv moderna, com a dos judeus ortodoxos, das praias de Tel Aviv, dos jovens soldados com as metralhadoras pelas ruas, tanques e jatos supersônicos, para não nos deixar esquecer que estamos num país em guerra, cercado por inimigos.

> "A vontade de conhecer Israel me acompanha desde a infância. Não sou religioso, mas a história daquela pequena faixa de terra desértica dominada pelos romanos, onde vivia um povo heroico, capaz de se rebelar contra o invasor poderoso, como David enfrentou Golias, sempre esteve presente em meu imaginário"

Acostumado com as distâncias entre as cidades brasileiras, estranhei receber a reserva do hotel, que incluía todas as noites em Tel Aviv, quando havia traslados a centros em Haifa e Jerusalém.

Muito bem organizada pela Câmara de Comércio Brasil-Israel, a própria viagem se encarregou de deixar claro que minha preocupação era fruto do desconhecimento da geografia do país. Foi possível visitar os principais centros hospitalares, universidades e empresas de tecnologia aplicada à medicina e voltar com tranquilidade para o conforto do hotel em Tel Aviv.

Apesar de receitar medicamentos genéricos da Teva há muitos anos, não tinha ideia de que se tratava da maior produtora mundial. Depois da visita à fábrica, prescrevo e recomendo medicamentos da empresa com muito mais segurança.

Ainda na área de remédios, fiquei bem impressionado com a tecnologia empregada pela Protalix na produção de medicamentos biológicos. Eu desconhecia a parceria da empresa com o governo brasileiro para produzir um agente biológico importante para o tratamento da doença de Gaucher.

A visita a centros hospitalares israelenses foi para os médicos o ponto alto da viagem. Há semelhanças entre a assistência médica israelense e aquela oferecida à população brasileira, mas com uma diferença fundamental: a organização.

Num país que destina parte significativa dos recursos para fins militares, a estruturação dos serviços de saúde precisa ser aperfeiçoada permanentemente, de modo a evitar desperdícios, manter os custos dentro de limites razoáveis e evitar a corrupção, que corrói o nosso sistema de saúde.

O Hospital Hadassah, em Jerusalém, especializado em casos neurológicos e neurocirúrgicos, venham eles de onde vierem, é um

Science to face the future

After so many trips around the world, last year I visited Israel with a group of doctors, businessmen, and healthcare administrators. The journalist Cláudia Collucci, from Folha de São Paulo newspaper was with us.

I have wanted to visit Israel since I was a child. I am not a religious person, but the history of that small strip of desert land dominated by Romans, where heroic people lived, capable of rebelling against a powerful invader, as David battled Goliath, has always been on my mind.

Several of my best friends are Jewish. Some of them are religious, some respect only the traditions, and others are atheists—yes, it is possible to be an atheist and a Jew, something seen as irreconcilable in other religions. Witnessing this plurality of points of view enabled me to understand some aspects of the Jewish culture.

The trip allowed me to connect the images of deserts, oases, sacred places, biblical landscapes, the Dead Sea, the Masada fortress, the date palms, the walls of the ancient Jerusalem, and the cutting-edge architecture of modern Tel Aviv with the orthodox Jews, the Tel Aviv beaches, the young soldiers with machine guns in their hands, tanks and supersonic jets that remind us that we are in a country at war, surrounded by enemies.

Used to the distances between Brazilian cities, I was surprised when I got the hotel reservation with all nights in Tel Aviv and only transfers to Haifa and Jerusalem.

Well organized by the Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry, the trip made clear to me that my concern was owing to my own lack of knowledge of the geography of the country. It was possible to visit hospitals, universities and technology companies and calmly return to the comfortable hotel in Tel Aviv.

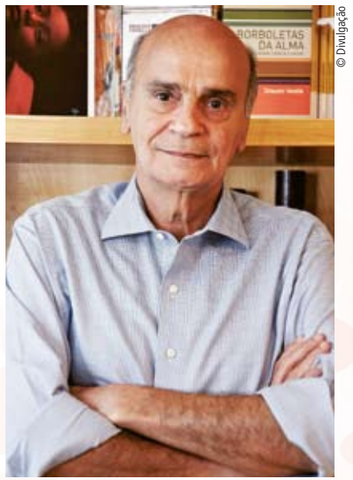
Despite having prescribed generic drugs from Teva for several years, I had no idea it was the world leader in their production. After having visited the factory, I prescribe and recommend drugs from Teva with much more confidence.

I was also quite impressed with Protalix's technology in the production of biological drugs. I was not aware of its partnership with the Brazilian government to produce a biological agent to treat Gaucher's disease.

The visit to Israeli medical centers was, for the physicians, the highlight of the trip. There are similarities between Israeli and Brazilian medical assistance, but with one fundamental difference: organization.

In a country where many resources go to military purposes, the structure of health services needs to be permanently improved, in order to avoid waste, keep the budget within reasonable limits and avoid corruption—something that corrodes our own health system.

Hadassah Medical Center, in Jerusalem, specialized in neurological and neurosurgical cases, no matter where they come from, is an example of how medicine can contribute to understanding among



© Divulgação

Drauzio Varella
Médico oncologista
Oncologist physician

exemplo de como a medicina pode contribuir para o entendimento entre os povos, mesmo em situação de guerra. A indicação para o prêmio Nobel da Paz, recebida pelo Hadassah em 2005, demonstra o reconhecimento internacional à generosidade da prestação de serviços médicos sem distinção de nacionalidade ou credo religioso.

O Sheba Medical Center, fundado em 1948, em Tel Hashomer, para atender os feridos na Guerra de Independência, acabou se tornando o maior hospital público do país, especializado em casos agudos e em reabilitação, especialidade em que os israelenses estão entre os melhores do mundo.

O Rambam Health Care Campus, em Haifa, ilustra a versatilidade de Israel para enfrentar os desafios impostos por viver em estado de guerra. É o maior hospital subterrâneo fortificado do mundo. Em tempos de paz, funciona como um prosaico estacionamento para 1.500 veículos. Em caso de guerra, no entanto, o espaço se transforma em hospital com capacidade para 2 mil leitos em apenas 48 horas. Parece exagero, mas ao ver as explicações de como está planejada essa operação, ficamos convencidos de que ela é possível, de fato.

Um país pequeno, desprovido de recursos naturais, com escassa disponibilidade de água para a agricultura, como Israel, viu na ciência a saída para enfrentar o futuro. É grande o número de cientistas de renome nas universidades, centros de pesquisas e empresas privadas do país. Espalhados pelo mundo há cientistas judeus da melhor qualidade, que trabalham em cooperação com os israelenses, dando origem a um universo científico, rico, ágil e diversificado.

A Technion, universidade especializada em tecnologia, e o internacionalmente conhecido e respeitado Instituto Weizman, que pudemos conhecer, são exemplos de como integrar centros de pesquisa com hospitais públicos e a iniciativa privada para criar conhecimento, produzir tecnologia e produtos patenteáveis que tragam recursos para o país.

A medicina brasileira tem muito a ganhar em parcerias e trabalhos cooperativos com Israel.

"I have wanted to visit Israel since I was a child. I am not a religious person, but the history of that small strip of desert land dominated by the Romans, where heroic people lived, capable of rebelling against a powerful invader, how David fought with Goliath, has always been on my mind"

nations, even in situations of war. Hadassah Medical Center was nominated for the Nobel Peace Prize in 2005 and this demonstrates international recognition of the generosity in medical services, regardless of nationality or religion.

Sheba Medical Center, founded in 1948 in Tel Hashomer to assist people injured in the War of Independence, became the largest public hospital of the country, specialized in acute cases and in rehabilitation, a medical specialty in which Israelis number among the best in the world.

Rambam Health Care Campus, in Haifa, illustrates Israel's versatility in relation to the imposed challenges of living in a state of war. It is the largest fortified underground hospital of the world. In times of peace it is a parking lot for 1,500 vehicles. In case of war, however, the space can be converted into a hospital with 2,000 beds within 48 hours. It may sound far-fetched, but seeing the explanations of how the operation is planned, we were convinced that it is indeed possible.

A small country with no natural resources and little water for agriculture such as Israel trusted science to face the future. The number of renowned scientists in universities, research centers, and private companies in the country is high. There are excellent Jewish scientists spread all over the world, who work in cooperation with the Israelis, giving rise to a scientific, rich, agile, and diversified universe.

Technion, a university specialized in technology, and the internationally known and respected Weizmann Institute, which we had the opportunity to visit, are examples of how it is possible to integrate research centers with public hospitals and the private sector to create knowledge and produce technology and patentable products that can bring revenue to the country.

Brazilian medicine has a lot to gain with partnerships and cooperation with Israel.

Acesse e saiba mais.

Cartão de Crédito Porto Seguro.
Quanto mais você usa no dia a dia,
mais barato fica o seguro do seu carro.
Peça já o seu.

CASO DESIGN COMUNICAÇÃO

O cartão de crédito que tem tudo o que você espera de um cartão e vantagens que você não esperava no seguro do carro.

- Você tem **5% de desconto** na contratação e renovação do Porto Seguro Auto;
- Usando o cartão, o desconto aumenta e **o seguro pode até sair de graça;**
- Até 25% de desconto na franquia, sem resgate de pontos*;
- Serviços nos Centros Automotivos Porto Seguro pagos em até 10 vezes sem juros;
- 1ª anuidade grátis** e, com o uso do cartão, ela reduz ou zera automaticamente;
- E, claro, você pode resgatar os pontos em milhas aéreas também.

Consulte seu Corretor | www.cartaoportoseguro.com.br

PORTO SEGURO CARTÕES

*O desconto não é somatório ao desconto do Porto Seguro Auto. Para cálculo do desconto, aplica-se o da apólice (Porto Seguro Auto) e sobre o valor final aplica-se o desconto do cartão. Os descontos serão concedidos mediante disponibilidade de pontos no Programa de Relacionamento do cartão, bem como do que tiver sido contratado na apólice (Porto Seguro Auto). **Esta condição se aplica à primeira bandeira, exceto no cartão Porto Seguro Visa Infinite. Condições e regulamento no site: www.cartaoportoseguro.com.br. Portoseg S.A. Crédito, Financiamento e Investimento - CNPJ: 04.862.600/0001-10. Central de Relacionamento: 4004-3600 (capitais e regiões metropolitanas) | 0800 727 7477 (demais localidades) | 0800 727 2769 (SAC - cancelamento, reclamações e informações) | 0800 701 5582 (atendimento exclusivo para deficientes auditivos) | 0800 727 1184 (Ouvidoria), de segunda a sexta-feira, das 8h15 às 18h30, exceto feriados. Automóvel - CNPJ: 61.198.164/0001-60 - Processo SUSEP: 15414.100233/2004-59 - Valor de Mercado e Valor Determinado. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.

Conversando, a gente se entende

A missão médica a Israel, organizada pela Cambici, aproximou governos e empresários dos dois países, que já negociam transferência de tecnologia para o Brasil de medicamentos biológicos e até de técnicas de relacionamento com pacientes

A troca de experiências entre Brasil e Israel na área da saúde ganhou um forte estímulo no ano passado, com a visita de uma missão médica brasileira a Tel Aviv e a Jerusalém, organizada pela Câmara Brasil Israel de Comércio e Indústria (Cambici). Representantes do governo, profissionais e empresários brasileiros já negociam com israelenses a possibilidade de trazer para o Brasil medicamentos biológicos, equipamentos e até técnicas de trabalho focadas na humanização dos profissionais de saúde. "Além de alta tecnologia na área de saúde, o governo brasileiro quer trazer de Israel o know-how de trabalho voltado à humanização dos profissionais de saúde, para o relacionamento de médicos, enfermeiros, farmacêuticos com os pacientes", afirma Ivo Bucaresky, diretor de Gestão Institucional da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa).

A visita também abriu os caminhos para que Brasil e Israel trocassem informações sobre regulação sanitária, com a possibilidade de convênios. Ainda no primeiro semestre deste ano, representantes da Anvisa e uma delegação de empresários brasileiros devem ir a Israel para mais uma rodada de aproximação na área de saúde. "Na área sanitária, temos a possibilidade de realizar trabalhos conjuntos, de fazer convênios e trocar informações", observa Bucaresky. Para o diretor da Anvisa, a missão médica, liderada pelo então Ministro da Saúde, Alexandre Padilha, deve agilizar o registro de produtos israelenses no Brasil e vice-versa. "A Anvisa tem o maior escopo do mundo em registro de alimentos, medicamentos, produtos de saneamento, tabaco, bebidas. Estamos procurando outras parcerias em Israel para incorporar a produção de tecnologia também aqui no Brasil", informa.

Um dos pontos altos do roteiro organizado pela Cambici foi a visita à fábrica da Protalix, empresa israelense que vai transferir tecnologia ao Instituto de Tecnologia em Imunobiológicos, o Biomanguinhos, da Fundação Oswaldo Cruz (Fiocruz), para a produção de medicamento biológico usado no tratamento da doença de

Uma Parceria de Desenvolvimento Produtivo (PDP) firmada em junho de 2013 entre o laboratório israelense Protalix e a Fundação Oswaldo Cruz viabilizará a produção no Brasil, a custos mais reduzidos, de medicamento para tratar a doença de Gaucher

Talking we can make it happen

A mission of doctors to Israel, organized by Cambici, brought together government officials and business leaders from both countries. Negotiations are underway to transfer know-how to Brazil on biological medication and on how to improve service for patients

The exchange of experience between Brazil and Israel in the medical area gained a strong impetus last year with the visit by a Brazilian doctors' mission to Tel Aviv and Jerusalem, organized by the Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry (Cambici). Government representatives, health professionals and Brazilian entrepreneurs are negotiating the possibility of bringing Israeli know-how to Brazil in the most advanced areas of biological medication, equipment and even patient relationship techniques to further humanize health professionals. After the visit in the first half of 2013, there was a flourishing of discussions on partnerships, agreements and the exchange of confidential information on sanitary regulation.

"In addition to cutting-edge health technology, the Brazilian government wants to import from Israel know-how related to humanizing the work of health professionals, in the context of relationships between doctors, nurses, pharmacists and patients", says Ivo Bucaresky, institutional management director and the Brazilian Sanitary Vigilance Agency (Anvisa), who lived in a kibbutz for six months in 1986. "We're even thinking about putting this subject in the curriculum of universities", adds Buracresky.

The visit also opened the way for Brazil and Israel to exchange information about sanitary regulations, with the possibility of a formal agreement. The first half of 2014 will see Anvisa officials and Brazilian businessmen go to Israel for another round of contacts in the health sector. Health officials will meet their counterparts in the Israeli ministries of Health and Economy.

"In the health area, we have the possibility of working together, of signing formal agreements and exchanging information. Israel has advanced technology and a small market. Brazil has a large market and needs this technology", says Bucaresky.

He points out that the medical mission, led by

A Partnership for Developing Products (PDP) signed in June 2013 between Israeli laboratory Protalix and the government-run Fundação Oswaldo Cruz will allow for the low-cost production in Brazil of medication to treat Gaucher disease

© África Studio - Fotolia

Gaucher e outras moléstias raras. O intercâmbio, formalizado por meio de uma Parceria de Desenvolvimento Produtivo (PDP), permitirá a redução de custos de fabricação.

Presidente do Hospital Israelita Albert Einstein, Cláudio Lottenberg, que participou da missão médica, afirma que todos os contatos dos brasileiros com israelenses durante a visita contribuíram para o processo de conscientização sobre o papel da tecnologia no aprimoramento da saúde e das possibilidades de modernização para o setor. "Tecnologias para conectividade, comunicabilidade e rastreabilidade são fundamentais para a segurança dos pacientes. E a missão médica permitiu entrar em contato com fornecedores e usuários destas tecnologias. No Brasil, apenas 22% das unidades básicas de saúde possuem sistema de conectividade", destaca Lottenberg.

Na avaliação de Paulo Roberto Feldmann, diretor da Cambici, muitas conversas e negociações ocorreram após a visita a Israel. E um dos principais temas abordados foram máquinas e aparelhos. "Os médicos brasileiros ficaram muito impressionados com o que viram em Israel, que é um grande produtor de equipamentos hospitalares. Hoje, muita gente acha que os equipamentos de hospitais são chineses. Eles podem ser montados na China, mas a tecnologia é israelense", assinala.

> Israel possui um dos serviços públicos mais eficientes do mundo no atendimento de emergências, com o qual certamente temos muito a aprender", afirma Francisco Ballestrin

Francisco Balestrin, presidente da Associação Nacional de Hospitais Privados (Anahp), rasga elogios ao sistema israelense de saúde. "Israel possui um dos serviços públicos mais eficientes do mundo no atendimento de emergências, com o qual certamente temos muito a aprender. Os centros de simulação de atendimento, a gestão de eventos de massa e o sistema de ensino avançado são pontos que merecem destaque e nosso reconhecimento",

© Gina Sanders - Fotolia

the then Health Minister, Alexandre Padilha, should speed up the registry of Israeli products in Brazil and vice-versa. "Anvisa has the world's largest range of registries of foods, medication, health products, tobacco and beverages. We are seeking other partnerships with Israel to produce here in Brazil", he says.

One of the high points of the tour organized by Cambici was the visit to the plant of Protalix, an Israeli firm that will transfer technology to the Instituto de Technology em Imunobiológicos, known as Biomanguinhos, of the government-run Fundação Oswaldo Cruz (Fiocruz), for producing biological medication for treating Gaucher and other rare diseases. This connection, made possible via a Partnership for Developing Products (PDP), will lower production costs and viral contamination risks during manufacturing.

The president of São Paulo's Hospital Israelita Albert Einstein, Cláudio Lottenberg, who participated in the mission, says that all the contact that the Brazilians had in Israel during the visit contributed to a greater awareness about the role that technology plays in further improving and modernizing health care. "Technology related to connectivity, communication and tracking is fundamental to patient security. The mission allowed us to meet firms that can supply this technology", he adds. "Only 22% of Brazil's basic health care facilities have connectivity. Getting to know new technologies and their applications is a first step."

For Cambici director Paulo Roberto Feldmann, many of the business contacts that followed

A MAIS COMPLETA PLATAFORMA
para negócios e atualização profissional
no setor da saúde no Brasil e América Latina

Feira+Fórum
Hospitalar

21ª
Feira Internacional de Produtos, Equipamentos, Serviços e Tecnologia para Hospitais, Laboratórios, Farmácias, Clínicas e Consultórios

20-23 MAIO
2014
EXPO CENTER NORTE
SÃO PAULO

EVENTO GLOBAL
INDISPENSÁVEL PARA
QUEM É LIDER

1.250 expositores de 37 países
90.000 visitas profissionais de 74 países

www.hospitalar.com

Empreendimento
Hospitalar Feiras e Congressos

Gestão e Realização
SãoPaulo feiras comerciais

Patrocínio Institucional
CNS Confederação Nacional de Saúde
FENAESS Federação Nacional dos Estabelecimentos de Serviços de Saúde
SINDHOSP Sindicato dos Hospitais do Estado de São Paulo
ABIMO Associação Brasileira da Indústria Médico-Odontológica

afirma Balestrin, que é médico e administrador hospitalar.

Após a visita a Israel, segundo Balestrin, a Anahp compartilhou com seus hospitais membros a experiência vivenciada, principalmente no que se refere ao atendimento de urgências e emergências. "Este tema é motivo de muito debate nas instituições de saúde no Brasil, tanto públicas quanto privadas. Já discutimos muito e continuamos a discutir sobre as melhorias para o sistema de saúde brasileiro, a partir da experiência do sistema de saúde de Israel", observa. Para ele, já existe um intercâmbio de profissionais da área médica entre os dois países. "A Anahp entende como extremamente benéfica essa troca de experiências e se coloca à disposição do governo de Israel para estudar e viabilizar as possibilidades de ampliar essas iniciativas."

"Israel has one of the most efficient public services for emergency treatment, and we can certainly learn from them", says Francisco Ballestrin

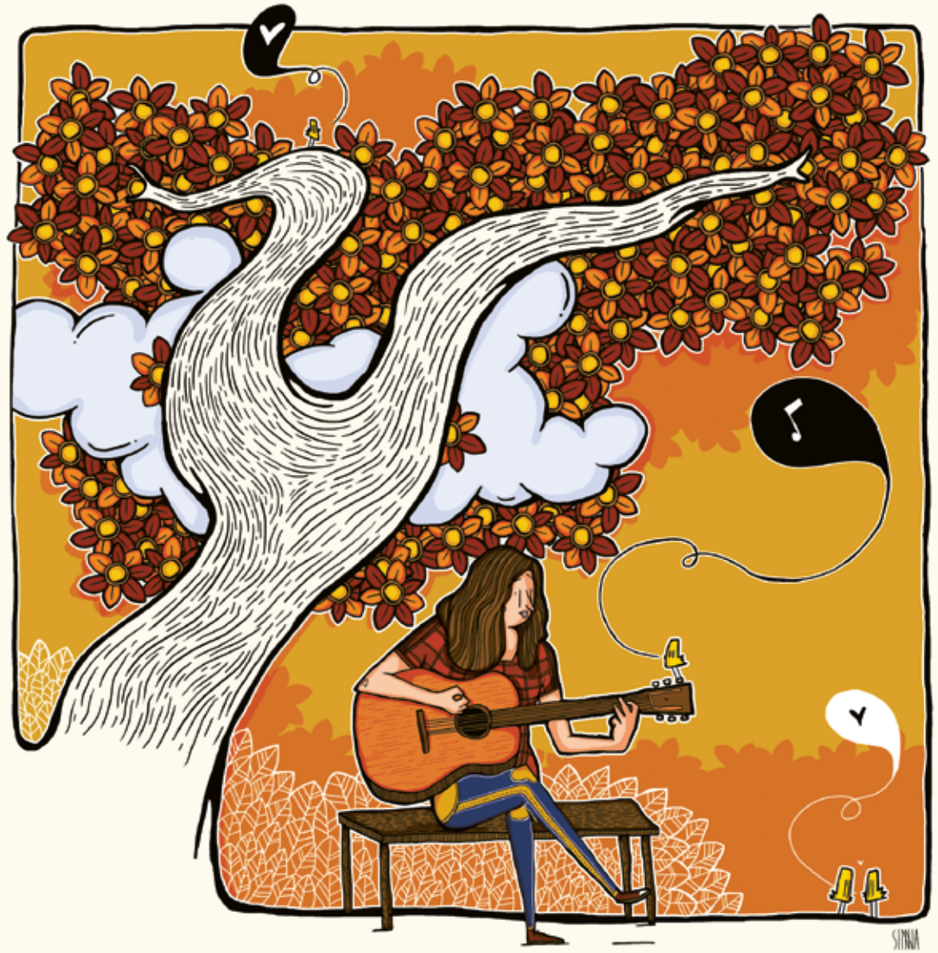
the visit were about equipment. "Brazilian doctors were very impressed with what they saw in Israel, a major producer of hospital equipment. Today, many people think that most hospital equipment is Chinese. While this equipment might be assembled in China, it's Israeli techology", he points out. Francisco Balestrin, President of Brazil's National Association of Private Hospitals (Anahp), raves about the Israeli health system. "Israel has one of the most efficient public services for emergency treatment, and we can certainly learn from them. The treatment simulation centers, the large-event management systems and the advanced learning framework are points that are worth highlighting and worthy of our recognition", says Balestrin, who is a doctor and hospital manager.

After the visit to Israel, according to Balestrin, Anahp shared the experience with its members, principally about emergency treatment. "This issue is widely debated in Brazilian health institutions, both public and private. We've talked about this a lot and will continue to seek improvements in the Brazilian health sector, drawing on Israel's experience", he says. Balestrin says there is already an exchange between health professionals of the two countries. "Anahp highly appreciates this exchange and is at the disposal of the Israeli government to move this agenda forward."

Missão médica: intercâmbio de profissionais da área entre os dois países
Medical mission: an exchange between health professionals of the two countries

© Shay Samia

Salvar e prolongar a vida é a missão da United Medical



FDA comunicação

The State of the Art for Healthcare

UNITEDMEDICAL® unitedforinnovation

Salvar e prolongar a vida de pacientes crônicos ou em condições críticas de saúde é a missão da United Medical. Por isso, buscamos continuamente produtos inovadores e essenciais às especialidades onde atuamos: onco-hematologia, infectologia, pneumologia, terapia intensiva, gastroenterologia, fibrose cística e otorrinolaringologia.

www.unitedmedical.com.br • Blog: www.fcnews.com.br • SAC 0800-770-5180 • sac@unitedmedical.com.br
Av. dos Imarés, 401 – 04085-000 – São Paulo – SP – Brasil • Tel: (55-11) 5090-7233 • Fax: (55-11) 5090-7239

Uma viagem recheada de boas memórias

Integrar a missão médica a Israel em maio de 2013, a convite da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria (Cambici), foi uma experiência muito interessante para mim sob alguns aspectos. O primeiro, é claro, por ter sido minha estreia em terras israelenses. O segundo foi ter tido a oportunidade de conhecer de perto o funcionamento do sistema de saúde, de universidades e de empresas de tecnologia israelenses. A terceira razão foi a grata companhia de renomados médicos, professores e autoridades da área da saúde no Brasil.

A extensa e variada programação também me surpreendeu. Mesmo cobrindo a área de saúde há quase 15 anos, não sabia, por exemplo, que a empresa farmacêutica israelense Teva é líder mundial em fabricação de genéricos. Ainda na área farmacêutica, desconhecia a participação de Israel no mercado de medicamentos biológicos, com empresas como a Protalix, com a qual o governo brasileiro já tem uma parceria para o tratamento de pacientes com a Doença de Gaucher.

> "As empresas de engenharia estão muito alinhadas com os hospitais e universidades na pesquisa e no desenvolvimento de produtos. As visitas ao Technion, universidade focada em ciência e tecnologia que está entre as dez melhores do mundo, e a hospitais em Tel Aviv, Jerusalém e Haifa deixaram isso bem claro"

Também foi muito enriquecedora a visita ao Centro de Simulação de Israel, do Hospital Tel Hashomer, que treina profissionais de saúde para situações realísticas de alto risco, como atentados terroristas e grandes acidentes. Na oportunidade, lembro-me de ter conversado com o ministro Alexandre Padilha, que chefiava a missão médica, sobre a relevância desse tipo de capacitação no Brasil, especialmente nas cidades que vão sediar a Copa.

Outro fato que me chamou a atenção foi perceber que as empresas de engenharia estão muito alinhadas com os hospitais e universidades na pesquisa e no desenvolvimento de produtos. As visitas ao Technion, uma universidade focada em ciência e tecnologia que está entre as dez melhores do mundo, e a hospitais nas três maiores cidades israelenses (Tel Aviv, Jerusalém e Haifa) deixaram isso bem claro.

Surpreendeu-me, ainda, a estreita parceria dessas instituições com a iniciativa privada e as muitas doações de dinheiro por parte da sociedade civil, coisa rara de acontecer aqui no Brasil.

O Instituto Weizmann de Ciência, que oferece graduação e pós-graduação apenas em ciências, também deu o que pensar. A estrutura da instituição, uma das líderes mundiais em produção científica, é fascinante. Entre os seus pesquisadores está Ada Yonath, Prêmio Nobel de Química em 2009. Em 2011, a revista "The Scientist" classificou o Weizmann como o melhor centro acadêmico para se trabalhar fora dos Estados Unidos.

Nossa comitiva também visitou parte do Hospital Hadassah, em Jerusalém, reconhecido no tratamento neurológico. É um hospital público e um dos mais importantes de Israel. Em 2005, foi indicado ao Prêmio Nobel da Paz, em reconhecimento à igualdade no tratamento a pacientes, independentemente de etnia e religião. Para mim, foi uma das vi-

A trip full of good memories

Being a part of the medical mission in Israel, in May 2013, by invitation of the Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry was a very interesting experience for me in many aspects. For starters, of course, because it was my first time in Israel; second, for having the chance to take a close look at the Israeli health system, universities, and technology companies; and third was the pleasant company of renowned doctors, professors, and authorities of the Brazilian health industry.

The extensive and diversified schedule also surprised me. Even having covered the health sector for almost 15 years, I did not know, for instance, that the Israeli pharmaceutical company Teva is the world leader in generic drugs. Also unknown to me was Israel's participation in the biological drugs market, with companies such as Protalix, with which the Brazilian government has a partnership in the treatment of Gaucher's disease patients.

The visit to Israel Center for Medical Simulation at Tel Hashomer Hospital was a very enriching experience. The center trains health professionals for high risk real situations, such as terrorist attacks or major accidents. At that time, I talked to Minister Alexandre Padilha, who led the Mission, about the relevance of this kind of training in Brazil, especially in the cities that are going to host World Cup matches.

I noticed that engineering companies are very much in tune with hospitals and universities concerning product research and development. Visits to the hospitals of three major cities (Tel Aviv, Jerusalem, and Haifa) and to Technion made this very clear. Technion focuses on science and technology, and ranks among the world's top ten universities.

I was surprised to see a close partnership between these institutions and the private sector, in addition to the many donations from the civil society, something which is not so common in Brazil.

Finding out that the Weizmann Institute of Science offers only sciences undergraduate and graduate programs is also quite remarkable. The structure of the institution, one of the world leaders in scientific production, is fascinating. Its researchers include Ada Yonath, a Nobel Prize winner in Chemistry in 2009. In 2011, the "The Scientist" magazine ranked the Weizmann Institute as the best academic center to work at outside the United States.

Our group also visited part of the Hadassah Hospital in Jerusalem, renowned for its neurological treatments. It is a public hospital and among Israel's most important. In recognition for the equal treatment given to its patients, regardless their ethnic background or religion, the hospital was nominated for the Nobel Peace Prize in 2005. To me, this was one of

© Gabriel Cabral

Cláudia Collucci
Repórter especial da "Folha de S.Paulo"
Special reporter "Folha de S.Paulo"

sitas mais emocionantes. Dificilmente imaginamos isso quando lemos as notícias dos conflitos entre palestinos e israelenses.
Como parte da programação, visitamos ainda o Sheba Medical Center, em Tel Hashomer. Criado em 1948 como o primeiro hospital militar do país, para tratar vítimas da Guerra de Independência de Israel, o Sheba é hoje o maior hospital do país com cuidados especializados em casos agudos e reabilitação. A visita ao Rambam Health Care Campus, em Haifa, rendeu uma reportagem na "Folha" (http://folha.com/no1288551). Será o maior hospital fortificado subterrâneo do mundo. Em tempos de paz, o local serve como em estacionamento para 1.500 veículos. Em caso de ataques, o espaço pode ser transformado, em apenas 48 horas, em um hospital com capacidade para 2 mil leitos.
A programação foi tão bem montada que ainda sobrou tempo para lazer, cultura e gastronomia. Tivemos a oportunidade de visitar os principais pontos turísticos da Terra Santa, como os lugares sagrados de Jerusalém, Mar Morto, Massada, Monte das Oliveiras e também o Museu do Holocausto (Yad Vashem). E de jantar na casa da então embaixadora do Brasil em Israel, Maria Elisa Berenguer. Sem dúvida, uma viagem recheada de boas memórias.

"Engineering companies are very much in sync with hospitals and universities, concerning the research and development of products. This was evidenced by visits to Technion, a university focused on science and technology which is among the top ten of the world, and to hospitals in Tel Aviv, Jerusalem and Haifa"

the most touching visits. We can hardly imagine this kind of thing when we read about Palestinian and Israeli conflicts.
We also visited the Sheba Medical Center in Tel Hashomer. Created in 1948 as the country's first military hospital, to treat victims of Israel's Independence War, today Sheba is the biggest hospital with specialized care in rehabilitation and acute cases. The visit to Rambam Health Care Campus in Haifa led to a story in "Folha de S.Paulo" newspaper. During peaceful periods, the place becomes a parking lot for 1,500 vehicles. During attacks, the place can be turned back into a hospital with 2,000 beds in a mere 48 hours.
The schedule was so well set up that we still had time for leisure, culture, and gastronomy. We visited the main landmarks of the Holy Land, such as the sacred places in Jerusalem, the Dead Sea, Masada, the Mount of Olives, and the Holocaust Museum (Yad Vashem). And to dine at Maria Elisa Berenguer's, the then Brazilian Ambassador to Israel. It was, without any doubt, a trip full of good memories.

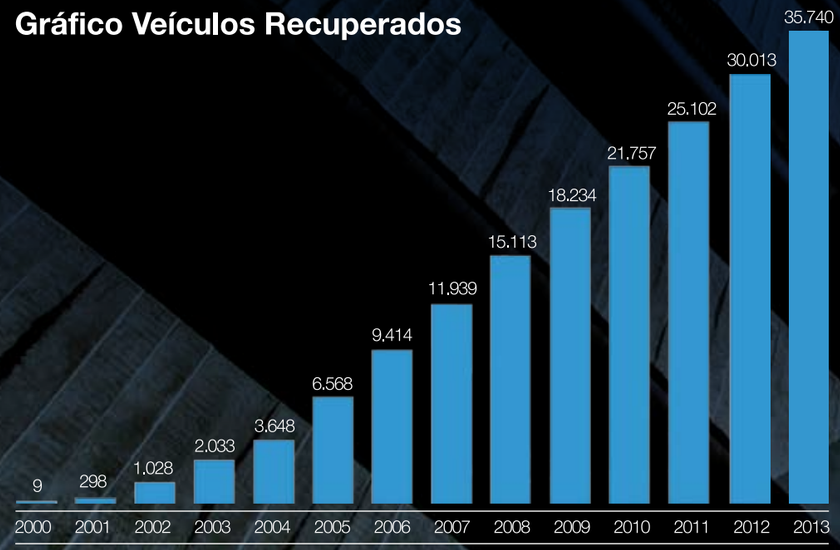
Ituran. Empresa israelense cada ano mais brasileira.

Ituran
Sempre com você

A Ituran completa 14 anos no mercado brasileiro de rastreamento e monitoramento de veículos. Hoje monitoramos mais de 700 mil clientes em Israel, Argentina, Estados Unidos e Brasil. Com mais de 300 mil apenas no Brasil, número que vem crescendo a cada ano, consolidamos a liderança da empresa em seu segmento.

Ao longo destes 14 anos de operação no Brasil, a Ituran já recuperou mais de 35 mil veículos o que significa a recuperação de um patrimônio superior a R$ 1,5 bilhão. Um orgulho para Israel, para o Brasil e para a Ituran.

Gráfico Veículos Recuperados



Ninguém faz sucesso sozinho e, por isso, a Ituran agradece a todos que sempre nos acompanham nesta história de sucesso. Estamos aqui por você e para você. **Ituran. Sempre com você.**

ituran.com.br

A OBESIDADE
INFANTIL
JÁ É UMA
EPIDEMIA.

QUE TAL
MENOS BOLAS
DE SORVETE
E MAIS BOLAS
DE FUTEBOL?

VAMOS COMBATER JUNTOS
A OBESIDADE INFANTIL.

www.portalsaude360.com.br

ANS - nº 326305

SAÚDE360

Amil

Com a bola cheia

Em ano de Copa do Mundo, fornecedores de produtos e serviços de segurança privada tendem a ganhar ainda mais espaço no Brasil

On a winning streak

In the year of the World Cup, security companies are attacking to have a bigger presence in the booming Brazilian market

São Paulo, 14 de janeiro de 2014. Sob forte esquema de vigilância, incluindo acompanhamento por helicóptero, o ônibus da seleção masculina de futebol dos Estados Unidos seguia pela Avenida Paulista rumo ao Centro de Treinamento (CT) do São Paulo Futebol Clube, na Barra Funda. Os craques norte-americanos estavam apenas se preparando para a Copa do Mundo do Brasil, que só começará em junho, mas suas incursões pela Pauliceia representaram o marco inicial do grande torneio para a segurança privada.

O setor, no qual atuam vários fornecedores israelenses, aposta que a maior festa esportiva do planeta ajudará a alavancar seus negócios na temporada para a casa de R$ 35 bilhões, 30% acima de 2013, segundo estimativa do Sindicato das Empresas de Segurança Privada do Estado de São Paulo (Sesvesp). É uma projeção ousada, mas com fundamentos. Afinal, estima-se que só o governo federal vá investir cerca de R$ 1,17 bilhão em segurança na Copa do Mundo e R$ 1,16 bilhão nos Jogos Olímpicos.

"Os grandes eventos esportivos programados para 2014 e 2016 vão demandar mais serviços de segurança. É uma boa notícia para Israel, importante polo de desenvolvimento de tecnologia e aplicativos, que se tornou um grande parceiro do Brasil no fornecimento de softwares, equipamentos, sistemas de segurança", afirma João Palhuca, vice-presidente do Sesvesp, assinalando que as

Lederman: Ituran planeja crescer 50% pelo segundo ano consecutivo
Lederman: Ituran plans to grow 50% for the second consecutive year

© Divulgação

O setor de segurança privada, no qual atuam vários fornecedores israelenses, aposta que a Copa do Mundo ajudará a alavancar suas receitas neste ano para a casa de R$ 35 bilhões, 30% acima da cifra registrada em 2013

São Paulo, January 14th, 2014. Under strong surveillance, including a helicopter, the bus of the American soccer team passed through Avenida Paulista, towards São Paulo Futebol Clube Training Center in Barra Funda. The American aces were just getting ready for the World Cup in Brazil that starts in June. The team's incursion in São Paulo represented, however, the initial kickoff for what the World Cup may represent for the private security market.

The private security sector, which many Israeli companies are part of, believes that the World Cup will help leverage their revenue up to R$ 35 billion this year, 30% more than 2013

The sector, that many Israeli companies are part of, believes that the biggest sports event of the planet will help to leverage their businesses up to R$ 35 billion this year, 30% more than 2013, according to estimates of the Sindicato das Empresas de Segurança Privada do Estado de São Paulo (Sesvesp) - Union of private security companies of São Paulo state. It is a bold projection, but it has basis. After all, it is estimated that only the federal government will invest around R$ 1.17 billion in security in the World Cup and R$ 1.16 billion in the Olympic Games.

"The big sports events scheduled for the next two years will require more security services. It is good news for Israel, an important center of technology and app development which became a great partner of Brazil as far as software, equipment and security services are concerned", João Palhuca, Sesvesp Vice President, states. He predicts a 10% increase in the revenue of the sector this year, over 2013. Haganá, a company created by technicians who were in the Israeli army has been in Brazil since 1997 and is paying attention to the opportunities. There are 6,500 men in the surveillance area of the company and it calculates an expansion between 15% to 20% in its businesses in 2014. Its main product is the alarm electronic monitoring, executed by security men. There were 700 clients in 2012 and there are now 1,000 - a 42.8% increase. The big news now is the increasing demand for remote monitoring and information tracking, which have been used for 150 clients. Ricardo Francisco Napoli, the chief executive and operating officer of the company says:

© Lsantilli - Fotolia

receitas do setor cresceram 10% no ano passado.

Presente em 17 países, a espanhola Prosegur já contabiliza boa experiência nos estádios brasileiros. Com faturamento local da ordem de R$ 3,1 bilhões ao ano, a empresa mobilizou centenas de homens para prestar segurança em diversos jogos da seleção brasileira nos últimos três anos, entre os quais um clássico frente à Argentina em Belém, em 2011. O destaque ficou por conta do amistoso contra a Holanda, em Goiânia, em novembro de 2011, que contou com a presença de 630 vigilantes. No ano passado, durante a Copa das Confederações, foram escalados 500 funcionários só para cuidar de executivos e convidados de quatro patrocinadores do torneio promovido pela Fifa.

"Com este know-how, conquistamos o contrato de segurança do Mineirão e nos preparamos para atender aos grandes eventos esportivos no Brasil", comenta José Luís Rodrigues, diretor de Vigilância Ativa da Prosegur, que prevê um crescimento para 2014 na mesma escala da evolução do PIB brasileiro.

Os negócios que serão gerados pela Copa e a Olimpíada do Rio não se limitam, contudo, a estádios, ginásios, raias e parques aquáticos. Contemplam, também, a prestação de serviços para uma série de estabelecimentos comerciais e de serviços que já estão surgindo. "O segmento mais importante para nós são hotéis, restaurantes, bares e lojas no entorno das novas praças esportivas. A segurança eletrônica terá forte presença nesses empreendimentos", afirma Oswaldo Oggiam, delegado regional em São Paulo da Associação Brasileira das Empresas de Sistemas Eletrônicos de Segurança (Abese), que reúne 500 afiliadas. "Nossa expectativa para este ano é de um faturamento de R$ 5 bilhões, 10% a mais do que em 2013 (R$ 4,6 bilhões)."

Com o crescimento de furtos e roubos de veículos no estado de São Paulo, o faturamento da Ituran no Brasil registrou um salto de 50% no ano passado, atingindo a marca de US$ 100 milhões. O mercado local responde por cerca de 50% das receitas globais da empresa israelense

A meta é idêntica ao índice alcançado no exercício anterior, performance que contou com a ajuda de micro, pequenas e médias empresas. Só por intermédio do Cartão BNDES, do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, negócios de menor porte realizaram 12,7 mil operação de compras financiadas de itens de segurança como alarmes elétricos, sensores de presença, câmeras de vídeo, detectores de metais, equipamentos antifurto etc. Os negócios somaram R$ 88,4 milhões em 2013, 19% a mais do que em 2012.

Criada por técnicos que serviram o Exército de Israel, a Haganá está atenta às oportunidades no segmento. A empresa, que conta com 6.500 homens na área de vigilância, prevê uma expansão de 15% a 20% nos negócios em 2014. Seu carro-chefe ainda é o monitoramento de alarmes, executado por seguranças, cujos usuários saltaram de 700, há dois anos, para os atuais mil, um crescimento de 42,85%. A novidade fica por conta da procura crescente por sistemas de monitoramento remoto e rastreamento de informações, que já somam 150 clientes. "Oferecemos, num mesmo pacote, o monitoramento de alarme, realizado por homens, com tecnologia para monitoramento remoto. Isso que significa que, a partir de uma central de operações, nós vemos os clientes", observa o diretor-administrativo operacional Ricardo Francisco Napoli.

Prestes a completar 17 anos de atividades no Brasil, a Haganá dá asas à criatividade para diversificar seu cardápio de opções. Tecnologias que permitem a identificação pela íris humana e um sistema, equipado com sensores, capaz de identificar, de maneira mais segura e precisa, invasões e acessos não autorizados

Central de operações da Ituran: empresa é referência no rastreamento de veículos
Ituran's operation center: company is a benchmark in vehicle tracking

© Divulgação

"We offer, in the same package, alarm monitoring, performed by men, with technology for remote monitoring. It means that, from an operation center, we can watch the clients".

To diversify the menu of options is Haganá's priority, a Hebrew word that expresses the Israeli concept of defense. Some products that are being tested allow the identification with human iris recognition and some are able to identify, precisely and safely, invasions and non-permitted accesses to buildings, prisons or condominiums. Another technology that is being analyzed is an alarm that after its activation releases a dense mist which makes the robber's actions harder.

New Israeli technologies for smartphones and notebooks, in the security business, have been also gaining more space in the local market. Gold Lock is specialized in encryption and it has been offering since 2006, to Brazilians, the Israeli technology that prevents interception of voice and data communications. With 4,000 licenses in the world, the company's technology is used by the government, the armed forces and private companies.

Gold Lock counts on another innovation to fulfill the goal of increasing its sales in 10% in 2014. A software, developed in Israel, which protects the data systems from hackers' attacks. "The traditional security solutions, such as the anti-virus are no longer enough for protection", Director Marcelo Copeliovitch says. "We develop an efficient way of preventing those cyber attacks which have been causing increasing damages to corporations all over the world."

Innovation is also the watchword for the Brazilian GR, that is 22 years old. The company relies on Israeli, American, Chinese and South Korean technologies to offer last generation systems of closed circuits TV to big enterprises. "Along with the construction of stadiums for the World Cup, the infrastructure of airports and roads are being done. This increase in the air and land network will require intelligent camera systems, which are our specialty", Fernando Moreira, GR's Director of the Electronic Security Unit, says.

Due to an increase in car theft incidents, the revenue of the Israeli Ituran, specialized in car tracking technology, grew 50% in Brazil, reaching US$ 100 million. The local market corresponds to around 50% of the global revenue of the company

For this year, GR projects a revenue increase around 25%, whilst the potential to expand in the Brazilian market is still bigger. According to the executive, in Brazil there is still the habit of taking some actions only after robberies, assaults and invasions occur. "Proportionally speaking, Argentina and Venezuela, for example, use much more the security electronic systems in a preventive way than Brazil". Mr. Moreira says.

The rule does not fully apply to vehicles. Last year for example, the revenue of the Israeli Ituran, specialized in car tracking technology, grew 50% in Brazil. The Brazilian market has been promising and it represents a little bit more than half of the global revenue of the group, of around US$ 200 million last year.

Ituran's business expansion in Brazil has a lot to do with car theft. In November 2013, only in the state of São Paulo, 9,023 cases were registered - the highest number in 12 years. "Ituran's goal is to grow 50% again in 2014", Commercial Director, Alon Lederman, states. In Brazil, where the company has 300 thousand active clients, the company has already recovered, since the end of the 1990s, around 35 thousand robbed or stolen vehicles.

Ituran is a world reference in the area and it came up 20 years ago as a subsidiary of the Israeli Tadiran Telecommunications. At its first anniversary, the business was sold to a group of investors that gradually capitalized on it. In 1998, a stock public offering in Tel Aviv stock market had the necessary resources for the expansion towards the United States, Brazil and Argentina. Seven years later, they were at Nasdaq, in New York, the favorite stock exchange of cutting edge companies.

Its products and services are divided, basically, into two lines: one connects the tracking system to an insurance against robbery and theft; the other, more sophisticated, allows the logistic monitoring system of the fleet, based on the driver's habits and profiles. The tracking technology used was developed 15 years ago and it is the same that allows Israeli Air Force to quickly find and rescue pilots that eject themselves from combat airplanes. "As the years passed, the technique was adapted to a civil use", Mr. Lederman explains.

The prevention of the so called "rolezinhos" [1] is also on the menu of the Israeli security companies that are in Brazil. The exclusive service in this case is from Nice's; it is a company that has been in Brazil for four years and has systems

1 - It is a Brazilian slang that means "go for a walk" or "stroll" and is a new word for a kind of flash mob that many people meet in public spaces.

a edifícios ou condomínios são alguns trunfos em pauta. "Outro destaque é um alarme que, após o acionamento, lança uma densa névoa, que dificulta as ações de ladrões", exemplifica Napoli.

Inovação também é palavra de ordem na GR. A companhia aposta suas fichas em tecnologias de ponta desenvolvidas em Israel, nos Estados Unidos, na China e na Coreia do Sul para oferecer sistemas de circuito fechado de TV (CFTV) up to date a shopping centers, condomínios, residências, indústrias e grandes espaços públicos. "Na esteira da construção dos estádios para a Copa do Mundo, estão sendo executadas obras de infraestrutura em aeroportos e rodovias. Essa ampliação da malha aérea e rodoviária vai demandar, claro, sistemas inteligentes de câmeras, que são a nossa especialidade", afirma, otimista, Fernando Moreira, diretor da unidade de segurança eletrônica.

A GR, com 22 anos de estrada, projeta um crescimento de receitas da ordem de 25% para o exercício em curso. O índice é tímido, face ao potencial do mercado local. No Brasil, segundo o executivo, ainda impera a cultura de só colocar trancas após a porteira ter sido arrombada. "Proporcionalmente, Argentina e Venezuela, por exemplo, utilizam muito mais sistemas eletrônicos de segurança de forma preventiva do que em nosso país", diz Moreira.

A regra não se aplica com tanto rigor aos veículos. No ano passado, por exemplo, as receitas locais da israelense Ituran cresceram 50%, para US$ 100 milhões, na esteira da escalada de roubos de carros em geral no estado de São Paulo, que somaram 9.023 ocorrências só em novembro, o maior índice registrado em 12 anos. Nome de peso no setor de rastreamento de automóveis, utilitários e caminhões, a empresa obteve metade de seu faturamento global no mercado brasileiro, que continua promissor. "A meta é crescer 50%, novamente, em 2014", afirma o diretor-comercial Alon Lederman.

Os produtos e serviços da companhia se dividem, basicamente, em duas linhas: uma alia o rastreador a um seguro contra roubo e furto; a outra, mais sofisticada, permite o monitoramento logístico de frotas, com base nos perfis e hábitos dos motoristas. Desenvolvida há 15 anos, a tecnologia de rastreamento empregada é a mesma que permite à Força Aérea de Israel localizar e resgatar rapidamente pilotos que se ejetam de aeronaves de combate. "Com o passar dos anos, a técnica foi adaptada para uso civil", explica o executivo.

Até a prevenção dos chamados "rolezinhos" consta do cardápio das empresas israelenses de segurança atuantes no Brasil. A exclusividade, no caso, é da Nice, há quatro anos em nosso país, que conta com sistemas capazes de detectar, com antecedência, aglomerações de jovens nas

O efeito Snowden

Depois que o ex-analista de inteligência Edward Joseph Snowden começou a "vazar" informações confidenciais da Agência Nacional de Segurança (NSA) e da Agência Nacional de Inteligência (CIA) dos Estados Unidos, a partir de junho do ano passado, a prevenção contra ataques digitais se tornou questão de vida ou morte mundo afora. O Brasil não foi exceção à regra: preocupadas com a segurança de seus dados, grandes corporações trataram logo de encorpar encomendas de sistemas e softwares de defesa a empresas especializadas.

A Tempest Security Intelligence, consultoria especializada em segurança da informação e prevenção a fraudes com 14 anos de mercado, trabalhou duro para atender à explosão da demanda, mas foi recompensada. Com 110 funcionários, a companhia brasileira registrou crescimento de 40% na sua base de clientes em 2013. "A preocupação dos clientes com a obtenção e a exposição das informações confidenciais via internet é cada vez maior. Com o caso Snowden, o mercado de segurança da informação e de combate a fraudes ganhou um grande impulso", afirma Ada Rosenfeld, diretora-comercial da Tempest, que atua em São Paulo, Recife e Londres.

A procura por meios de defesa é, naturalmente, mais forte no setor financeiro. No entanto, de acordo com a executiva, empresas de telecomunicações, seguradores, redes de varejo e de e-commerce começam agora a dar mais atenção ao assunto. "O fato é que o Brasil é um celeiro de criminosos digitais, até porque é um dos primeiros do ranking mundial em transações por meio da internet", observa Ada. "Mas também é fato que, justamente por ser berço de um grande número de criminosos virtuais, o país também é referência na prevenção a fraudes, especialmente no mercado bancário."

Em Israel, polo global nas áreas de tecnologia e segurança, o caso Snowden mereceu a atenção das autoridades. Recentemente, o primeiro-ministro Benjamin Netanyahu convidou as gigantes do setor digital e as potências ocidentais a se unirem para proteger o mundo contra os ciberataques.

O chefe do governo prometeu relaxar as restrições às exportações de tecnologias locais de segurança. Netanyahu reconhece que a decisão pode impor alguns riscos ao país, mas está disposto a disseminar o know-how israelense em ciberdefesa pelo planeta "para obter um ganho muito maior".

which are able to, previously, detect gatherings of young people around shopping malls and can even identify their leaders. "We have deals due to the World Cup and the Olympic Games. But our goal is not only to take advantage of the opportunity businesses". Alexandre Paiva, Nice's Security Director says, the world leader in software development for the security market.

The company is also at Nasdaq. It has a global revenue around U$ 1 billion and is present in the physical and property security of the corporate, financial and governmental markets. It has already served the New York Police Department, Denver and Miami airports, in the United States and the Eiffel Tower in Paris.

The quartet uses a technology developed by Nice called "The Nice Situator" that integrates cameras, sensors, communication systems, data sources and operational procedures. "We are working on some projects like these in Brazil", the executive says.

The system mentioned, seems to be specially developed for the stadiums that host big events. It makes possible, in case of broken turnstiles, that policemen and agents reach the place in, at the most, 5 minutes - one fifth of the average time registered by non-integrated security systems. "Nice Situator allows us to give more intelligence to the service and make it much more efficient. It is one of our great bets this year", Mr. Paiva states.

However, in Brazilian bleachers, the Spanish company Prosegur has already felt the effects of what it is to take care of the security of big sports events. With a local revenue of about R$ 3.1 billion per year, the company has already mobilized hundreds of man to work in the security of the Brazilian team for the last three years, among them, a classic game with Argentina in Belém, in 2011. There were 630 security guards at one exhibition game against Holland, in Goiânia, in November 2011. Last Year, during the Confederations Cup, 500 employees were hired to protect executives and guests of the four sponsors of the tournament promoted by Fifa. "With this know-how we have an agreement with Mineirão and we are ready to serve Brazil's big sports events", José Luís Rodrigues, Prosegur's Active Surveillance director, comments. He predicts a growth this year that is in the same scale of the evolution of the Brazilian GDP.

The businesses generated by the World Cup and the Olympic Games in Rio are not limited, however, to stadiums, gymnasiums, swimming pool lanes or water parks. There are also the services for many commercial and service places that are appearing. "The most important segment for us are the hotels, restaurants, bar and stores around the new sports locations. The electronic security will have a strong presence in these places", Oswaldo Oggiam, a regional delegate of Abese. Abese is the Brazilian Association for Electronic Security Systems and it gathers 500 affiliates. "Our expectation for 2014 is a R$ 5 billion revenue, 10% more than 2013 (R$ 4.6 billion)."

The performance of the security sector last year, counted upon the help of micro, small and medium-sized companies. Through BNDES card (Brazilian Development Bank) smaller companies made 12.7 thousand financed purchasing operations of security items such as electric alarms, presence sensors, video cameras, metal detectors, and anti-theft equipment. The financing approved by BNDES for small companies of the security sector added up to R$ 88.4 million in 2013, 19% more than 2012.

For the executives of the security companies, the perspectives of the sector are, at last, extremely positive, even considering that the Brazilian economy must not grow this year as it did in 2013. This is happening because the Brazilian entrepreneurs are finally starting to be aware of the fact that it is better to prevent than to repair, making the security services even more required in Brazil.

Inovação: Haganá tem um alarme que lança névoa para confundir ladrões
Innovation: Haganá has an alarm that launches mist to confuse thieves

© Yokoda

imediações de shopping centers e até mesmo de identificar seus líderes. "Temos transações por conta da Copa e da Olimpíada. Mas nosso objetivo não é apenas aproveitar os negócios de oportunidade", diz o diretor de segurança Alexandre Paiva.

Voltada aos mercados corporativo, financeiro e governamental, a companhia atua na segurança física e patrimonial. Seu currículo ostenta serviços prestados, entre outros, ao Departamento de Polícia de Nova York, aos aeroportos de Denver e Miami, nos Estados Unidos, e à administração da Torre Eiffel, em Paris. O quarteto utiliza uma tecnologia desenvolvida pela Nice, chamada "Nice Situator", que integra câmeras, sensores, sistemas de comunicação, fontes de dados e procedimentos operacionais. "Estamos trabalhando em alguns projetos como estes no Brasil", adianta o executivo.

O sistema em questão, diga-se, parece feito sob medida para estádios em dias de grandes jogos. Viabiliza, na hipótese de catracas violadas, que policiais e agentes cheguem ao local em, no máximo, 5 minutos – um quinto do tempo médio de resposta registrado por esquemas de segurança não integrados. "O 'Nice Situator' permite dar mais 'inteligência' ao serviço e torná-lo muito mais eficiente. É uma das nossas grandes apostas para este ano", afirma Paiva.

Novas tecnologias israelenses para smartphones e notebooks, na área se segurança, também ganham espaço no Brasil. A Gold Lock, especializada em criptografia, oferece no mercado doméstico um aplicativo que previne escutas telefônicas e interceptações de transmissões de dados e textos. Com 4 mil licenças de uso em todo o mundo, a tecnologia da empresa é utilizada por governos, forças armadas, organizações privadas e investidores em geral.

Há oito anos no Brasil, a Gold Lock conta com outra inovação para cumprir o objetivo de alavancar suas vendas internas em 10% em 2014. É um software, desenvolvido em Israel, que defende os sistemas dados de ataques de hackers. "As soluções tradicionais de segurança, como anti-vírus, já não são mais suficientes para dar proteção", diz o diretor Marcelo Copeliovtch. "Desenvolvemos uma forma eficiente de conter esses ataques cibernéticos, que vêm causando prejuízos crescentes a corporações em todo o mundo."

A Haganá prevê uma expansão de 15% a 20% nos negócios em 2014. Seu carro-chefe é o monitoramento de alarmes, executado por seguranças, cujos usuários saltaram de 700, há dois anos, para os atuais mil, um crescimento de 42,85%

The Snowden effect

Since former analyst Edward Joseph Snowden started disclosing classified information from the National Security Agency and CIA to the media last June, prevention against cyber attacks has become a matter of life or death all around the world. Brazil has not been an exception: concerned about their data security, big corporations have been scrambling to order tighter security and defense systems from specialized companies.

Tempest Security Intelligence, a specialized consulting company with a track record of 14 years in the provision of information security and prevention of digital fraud, has been working hard to meet the explosion in demand, but has got its reward. With 110 professionals, the Brazilian company has grown 40% in its number of clients. "Clients are increasingly worried about unauthorized access to their confidential information over the web. In the wake of the Snowden affair, the market of information security and fraud prevention has gained momentum," says Ada Rosenfeld, Tempest's commercial director. Her operating area includes São Paulo, Recife, and London.

Naturally, the demand for defense mechanisms is even stronger in the financial industry. However, according to the executive, telecommunications companies, insurance companies, retail businesses, and e-commerce have just started to pay more attention to this issue. "The fact is that Brazil is a fertile ground for cyber-criminals, since it was one of the first countries to begin doing online transactions", Rosenfeld observes. "But it is also a fact that, because of its large number of cyber-criminals, the country is also a reference in fraud prevention, especially in the case of banks".

In Israel, a world reference in technology and security, the Snowden affair has drawn attention from the authorities. Prime Minister Benjamin Netanyahu has invited cyber security leaders and western nations to unite in order to protect the world against cyber attacks.

Mr. Netanyahu promised to lift restrictions on local technology security exports. He realizes the decision might bring risks to the country, but he is willing to disseminate Israeli know-how in cyber defense around the world in favor of "a much bigger gain".

‘Big brother’ do asfalto

Tecnologia israelense reduz em 45% os riscos de colisões frontais, laterais e atropelamentos

Bastam alguns segundos de distração ao volante para a vida chegar ao fim ou mudar radicalmente para pior. Acidentes de trânsito são a principal causa mortis de jovens no mundo e a quarta maior no Brasil, considerando-se todas as faixas etárias, atrás apenas de doenças do aparelho circulatório, câncer e homicídios. Segundo pesquisa global realizada pela Organização Mundial da Saúde (OMS), colisões e atropelamentos respondem, a cada ano, por cerca de 1,2 milhão de óbitos e 50 milhões de feridos. No Brasil, dados oficiais ainda preliminares apontam para 45.128 vítimas fatais em 2012.

“O país está na contramão do planeta”, afirma David Duarte Lima, presidente do Instituto de Segurança no Trânsito (IST) e professor da Faculdade de Medicina da Universidade de Brasília (UnB), na qual ministra aulas de Epidemiologia dos Acidentes de Trânsito. “Se nas nações desenvolvidas as mortes estão em queda, apesar do crescimento das frotas de veículos, aqui ocorre o contrário: os óbitos cresceram cerca de 55% desde 2000.”

Há, contudo, perspectivas concretas de redução dessa matança em estradas, ruas e avenidas. A israelense Mobileye, líder mundial no mercado de segurança rodoviária, desenvolveu um sistema que detecta e avisa sobre riscos existentes no trajeto. O “coração” do dispositivo é um chip, que analisa as condições de tráfego à frente e nas laterais, com o auxílio de uma câmera, e alerta os motoristas por meio de um display e de alto-falantes. “Nossa tecnologia reduz em 45% os riscos de acidentes, incluindo colisões frontais, laterais e atropelamentos”, afirma o diretor de marketing Nisso Moyal.

Vendido em mais de 50 países, o “Olho Móvel” é comercializado no Brasil pela Zatix, uma parceria entre três grandes nomes do setor doméstico de rastreamento de veículos – Graber, Omlink Teecnologia e Teletrim Monitoramento. “Estamos também à procura de distribuido-

O “coração” do dispositivo de segurança desenvolvido pela Mobileye é um chip, que analisa as condições de tráfego à frente e nas laterais, com o auxílio de uma câmera, e alerta os motoristas por meio de um display e de alto-falantes

‘Big brother’ of the streets

Israeli technology reduces in 45% the risks of head-on and side collisions as well as running over pedestrians

Just some seconds of distraction while driving can cause death or terrible radical changes. Traffic collisions are the leading causes of death of young adults all over the world and the 4th in Brazil, taking all age groups into consideration. It is only behind circulatory diseases, cancer and homicides. According to a global research by the World Health Organization (WHO), collisions and being run over by a car, represent, each year, 1.2 million of deaths and 20 to 50 million people injured or disabled. Preliminary official data in Brazil point to 45,128 fatal victims in 2012.

David Duarte Lima, president of the Instituto de Segurança no Trânsito (Institute of Traffic Safety) and a professor of Faculdade de Medicina (Medicine College) at Universidade de Brasília (UnB) says: “The country is going the opposite way. If in the developed countries the number of deaths is decreasing, despite the increasing number of cars, in Brazil the opposite happens: the number of deaths has risen around 55% since 2000”. Mr. Lima teaches “epidemiology of traffic accidents” at the University.

However, there are real perspectives to reduce deaths on the roads, streets and avenues. The Israeli company Mobileye, a world leader in the market of road safety, developed a system that detects and warns about risks in the way. The “heart” of the device is a chip that analyses the conditions of the traffic ahead and next to you, with the help of a camera and it also alerts the drivers through a display and loudspeakers. “Our technology reduces in 45% the risks of accidents, including head-on and side collisions as well as running over pedestrians”, the marketing director of the company, Nisso Moyal, states.

The “Mobile Eye” is sold in more than 50 countries and it is commercialized in Brazil by Zatix, a partnership of three great Brazilian companies in vehicle

The “heart” of the device is a chip that analyses the conditions of the traffic in front of and next to the vehicle, aided by a camera, and also alerts the drivers through a display and loudspeakers

© Lsantilli - Fotolia

A empresa israelense desenvolve no momento um sistema que viabiliza carros sem motoristas, os driverless cars. O projeto atraiu investimentos de US$ 400 milhões e tem lançamento comercial previsto para 2016

res e de outros nichos de mercado, como companhias de seguro, empresas de leasing, o setor público e, claro, as grandes montadoras", assinala o executivo.

Com aproximadamente 3 milhões de unidades em circulação pelo planeta – incluindo alguns modelos de fábrica da BMW e da General Motors –, este "big brother" do asfalto tem como trunfo adicional a fácil instalação, sem a necessidade de qualquer programação. Após a conexão, o sistema é acionado assim que o veículo é ligado. E o que é melhor: além de prevenir batidas, o aparelho também informa o limite de velocidade das vias, faz recomendações sobre o uso de farol alto, para não cegar quem vem no sentido contrário, e alerta sobre mudanças indevidas de faixa de rolamento e zonas em que são proibidas ultrapassagens. É um pacote de benefícios que ganha espaço nas agendas das autoridades do setor nos Estados Unidos e, principalmente, na Europa.

"A Comissão Europeia determinou a instalação de alarmes de mudança de faixa e sistemas de travagem de emergência para caminhões e ônibus pesados produzidos a partir de 1º de novembro do ano passado", informa Moyal. "A partir de 2015, a regra valerá para todos os veículos comerciais zero-quilômetro, incluindo médios e leves, e também está sendo debatida a sua aplicação em automóveis de passageiros."

As perspectivas da Mobileye são, portanto, extremamente positivas, mas seus controladores sonham ainda mais alto. A novidade em desenvolvimento é um sistema que viabiliza carros sem motoristas – driverless cars, em inglês. O projeto atraiu o interesse de cinco investidores, que injetaram US$ 400 milhões na companhia em 2013. O produto deve ser lançado em 2016 e terá como concorrente um dispositivo de um dos gigantes mundiais da tecnologia, o Google. A empresa israelense, contudo, aposta firme em preços baixos, ao contrário do rival, e sobretudo na qualidade. "Nosso sistema é o que oferece a melhor relação custo e benefício. Não tem nenhuma tecnologia exótica", afirmou o co-fundador e CEO Ziv Aviram ao jornal "The New York Times", em julho do ano passado.

Segurança a bordo: sensores monitoram veículos à frente e nas laterais
Onboard safety: sensors monitor vehicles in front of you and next to you

© Divulgação

SEGURANÇA • SECURITY

tracking systems - Graber, Omlink Tecnologia and Teletrim Monitoramento. Mr. Moyal says: "We are also looking for distributors and other niche markets such as insurance companies, leasing companies, the public sector and of course, big automakers".

With approximately 3 million units in the planet - including some models from BMW and General Motors - this "big brother" of the streets is easily installed, without the need of any kind of programming. After its connection, the system is set in motion as soon as the car is ignited. And the best thing is: besides preventing collisions, the device also informs the road speed limit, recommends clearance lights and alerts about changes in traffic and roads where overtaking is prohibited.

It is a benefit package that is getting the authorities' attention in the United States and mainly in Europe.

Mr. Moyal informs: "The European Commission determined the installation of alarms when changing lanes and emergency braking systems for heavy trucks and buses that were made from November 01st, 2013. In 2015, the rule will be for all the new commercial vehicles, including medium and light ones and the application of this rule for cars is also being debated."

Mobileye perspectives, therefore, are extremely positive but its directors are still dreaming higher. A system that creates the possibility of cars without drivers - driverless cars is also being developed. The project called the attention of five investors who have already invested US$400 million in the company in 2013. The product must be launched in 2016 and its rival is a device from one of the world technology giants - Google. Nevertheless, the Israeli company believes in lower prices, unlike its rival, and above all, in quality. "Our system is the one that can offer the best cost/benefit relationship. There is no exotic technology", the founder and CEO Ziv Aviram told The New York Times in July 2013.

The Israeli company is developing at the moment a system that creates the possibility of driverless cars. The project has attracted US$ 400 million in investments and the product is set for commercial release in 2016

Bem-vindos ao trabalho

Com vocação para negócios, São Paulo recebe quase metade dos visitantes estrangeiros que chegam ao Brasil para participar de congressos, feiras comerciais e eventos corporativos

Quando se fala de turismo no Brasil é praticamente impossível não pensar na sedução do Rio de Janeiro, nas praias paradisíacas do litoral do Nordeste ou na beleza natural da Amazônia. Conhecidos internacionalmente, estes lugares fazem sucesso e atraem turistas do mundo todo. Mas, como o país é a principal economia do continente, atrai, também, milhares de turistas movidos por interesses comerciais, técnicos e profissionais. E quando se trata desta finalidade, o destino insuperável é São Paulo. A cidade conta com o maior parque hoteleiro do Brasil e com mais de 400 mil metros quadrados para a realização de feiras, exposições e convenções, infraestrutura que proporciona as condições ideais para as atividades do turismo de negócios.

Capital do estado de mesmo nome, São Paulo é responsável por 11,5% do Produto Interno Bruto, de acordo com os dados mais recentes do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). É a cidade onde a principal atividade é trabalhar e o traje predominante é terno e gravata. Executivos e empresários estão sempre participando de eventos de interesse profissional e comercial. São Paulo é realmente a capital brasileira do turismo de negócios.

Em 2012 a Pauliceia recebeu 48,3% dos estrangeiros que estiveram no Brasil movidos pela agenda de trabalho. Embora seja o menor percentual registrado por São Paulo desde que o Ministério do Turismo começou a realizar o Estudo da Demanda Turística Internacional (em 2008, por exemplo, foi de 53,85%), a liderança é incontestável. O segundo principal destino, o Rio de Janeiro ficou com 23,9% dos visitantes internacionais. E nenhuma outra cidade conseguiu atrair mais de 4,5%.

O turismo de negócios representou 25,3% da motivação dos 5,57 milhões de turistas que entraram oficialmente no Brasil em 2012. A maioria (46,8%) realizou a viagem

Em 2012 a Pauliceia recebeu 48,3% dos estrangeiros que estiveram no Brasil movidos pela agenda de trabalho. O Rio de Janeiro, segundo principal destino, ficou com 23,9% dos visitantes internacionais. Nenhuma outra cidade do país atraiu mais de 4,5%

Welcome to work

With a business inclination, São Paulo receives half of the foreigners that come to Brazil to participate in congresses, trade fairs, and corporative events

When the topic is tourism in Brazil, it is almost impossible not to think of Rio de Janeiro's paradisiacal beaches seduction, the Northeast or the Amazon's natural beauty. Internationally known, those places are a success and they attract tourists from all over the world. However, as the country is the main economy of the continent it also calls the attention of thousands of tourists with commercial, technical and professional interests. When it comes to that matter, the most famous destination is São Paulo. The city is the biggest hotel industry of the country with more than 400 square meters for fairs, exhibitions and conventions, which give perfect conditions for business tourism activities.

Capital of the State with the same name, São Paulo is responsible for 32.6% of the Gross National Product, according to recent data from the Brazilian Institute of Geography and Statistics (IBGE). It is the city where working is the main activity and people usually wear suit and tie. Executives and entrepreneurs are always attending business events. São Paulo, certainly, is the Brazilian capital of business tourism.

In 2012, São Paulo received 48.3% of the foreigners were in Brazil for business. Although that has been the lowest percentage registered in São Paulo since the Tourism Ministry started the Study of International Tourism Demand (in 2008, for instance, it was 53.85%), its leadership is undeniable. The second main destination, Rio de Janeiro, received 23.9% of the international visitors. No other city could attract more than 4.5%. The business tourism represents 25.3% of the 5.57 million tourists that entered in Brazil in 2012. Most of them (46.8%) travelling on leisure and 24.4% stated other reasons, such as visiting friends or relatives. The participation of business tourism in Brazil is superior to the global percentage registered at the World Tourism Organization. From the 1.035

In 2012, São Paulo received 48.3% of the foreigners who were in Brazil for business. The second main destination, Rio de Janeiro, received 23.9% of the international visitors. No other city could attract more than 4.5%

© lazyllama - Fotolia

por lazer e 24,4% declaram outros motivos para viagem, como visitar amigos ou parentes.

A participação do turismo de negócios no Brasil é superior ao percentual global registrado pela Organização Mundial de Turismo. Do total de 1 bilhão de passageiros que cruzaram fronteiras nacionais em todo o mundo em 2012, os que viajaram por motivo de negócios foram 14%, enquanto as viagens motivadas por recreação e lazer representaram 52%. Reflexo desta demanda por turismo de negócios, o Brasil já ocupa a sétima posição no ranking da Associação Internacional de Congressos e Convenções, que classifica os países conforme a quantidade de eventos realizados. O turismo de negócios vem se desenvolvendo apoiado na globalização da economia, no avanço da tecnologia, dos meios de transporte e das comunicações, tornando-se um segmento dos mais lucrativos na indústria de turismo. O nicho tem cinco principais segmentos de atividades: feiras e exposições; viagens de incentivo; eventos corporativos; eventos ao ar livre; congressos e reuniões diversas, como seminários, conferências, simpósios etc., que movimentam uma ampla cadeia de prestação de serviços qualificados, principalmente meios de hospedagem e infraestrutura.

Neste sentido, São Paulo oferece 410 hotéis com 42 mil apartamentos; conta com o maior centro de exposições da América Latina, o Anhembi; é servida pelo Aeroporto Internacional de Cumbica, que movimenta o maior número de passageiros no Brasil; apresenta um cardápio invejável de opções gastronômicas; e, de acordo com uma pesquisa da CNN, é a quarta colocada na lista das cidades com melhor vida noturna.

São Paulo oferece 410 hotéis com 42 mil apartamentos, conta com o maior centro de exposições da América Latina, o Anhembi, e é servida pelo Aeroporto Internacional de Cumbica, o maior do Brasil. De quebra, apresenta um cardápio invejável de opções gastronômicas

Capital dos negócios: São Paulo responde por 11,5% do PIB brasileiro
Business capital, São Paulo is responsible for 11.5% of the Brazilian Gross National Product

© Caio Pimenta

"Muitas vezes ofuscada por sua mais bela e glamorosa irmã, o Rio de Janeiro, São Paulo é, na verdade, o centro cultural do Brasil, e, possivelmente, de toda a América do Sul. A glória de São Paulo não é aparente no momento da chegada. O lugar é feio. Mas quando você cavar a massa de concreto alastrando, vai descobrir uma maior diversidade e intensidade em todas as noites do que em quase qualquer outro lugar do mundo. São Paulo é o melhor lugar para dançar com um brasileiro até que ele/ela tenha de ir direto para o trabalho" descreve Mark Manson, da CNN, responsável pela avaliação, acrescentando que só Nova York, Berlim e Ibiza superam São Paulo à noite.

No ano passado, a receita da cidade com turismo foi estimada em R$ 10,9 bilhões pelo Observatório do Turismo da Cidade de São Paulo. Neste ano, com a Copa do Mundo, que deverá atrair mais de 250 mil visitantes estrangeiros, a previsão é de crescimento. Além da solenidade de abertura do campeonato, a cidade será palco do Congresso da Fifa, terá outros cinco jogos de seleções e as Fifa Fan Fests – eventos que reúnem torcedores para assistir aos jogos em um ambiente com infraestrutura completa, como telões, barracas de alimentação e palco para shows.

"Em 2014, o turismo de negócios e eventos em São Paulo deverá crescer entre 5% e 7% em relação ao ano passado. A expectativa é que sejam

Couromoda: a feira, no Anhembi, atrai cerca de 80 mil visitantes
Couromoda: the fair, in Anhembi pavillion, atractts around 80 thousand visitors

© Divulgação

billion passengers who left their countries in 2012, 14% were travelling on business, as 52% were motivated by leisure.

The business tourism has been improving due to economy globalization, technology progress, transportation and communication, becoming one of the most profitable segments in the tourism industry. There are five main activity segments in this business: fairs and exhibitions; incentive trips; corporative events; outdoor events; congress and different gatherings, such as seminars, conferences, symposiums, etc, that move a wide chain of qualified services, especially accommodation and infrastructure.

In this regard, São Paulo offers 410 hotels with 42 thousand apartments; counts on the biggest exhibition center of the Latin America, the Anhembi; it is supported by Cumbica International Airport, which puts into motion the biggest number of passengers in Brazil; presents enviable gastronomic options; and, according to a CNN's research, it takes the fourth place on the list of cities with the best nightlife.

In this regard, São Paulo offers 410 hotels with 42 thousand rooms, counts on the biggest exhibition center of the Latin America, the Anhembi and is supported by Cumbica International Airport, the biggest one in the country and also presents enviable gastronomic options

"Frequently overshadowed by the glamorous and beautiful Rio de Janeiro, São Paulo, actually, is the cultural center of Brazil, and, possibly of the entire South America. São Paulo's beauty is not visible at first sight. The place is ugly. But when you search deeper through all the concrete, you'll find diversity and intensity every night, more than in any other place in the world. São Paulo is the best place to dance with a Brazilian until he/she has to go straight to work" describes Mark Manson, from CNN, responsible for the evaluation, to whom only New York, Berlin and Ibiza overcome São Paulo at night.

Last year, the city's income with tourism was estimated in R$10.9 billion by São Paulo Tourism Observatory. In this year, with the World Cup, which should attract more than 250 thousand foreigners, there is a forecasted growth. Besides the championship opening ceremony, the city will be Fifa's Congress host; there will be other five soccer team matches and the Fifa Fan Fests – events which gather soccer fans to watch the matches in a place with a complete infrastructure, with big screens, food stands and stages for shows.

"In 2014 the business and events tourism in São Paulo should increase by 5% to 7% comparing to last year. The expectation is to reach 2,500 important events in our agenda, amongst fairs, congress and conventions," states Toni Sando, executive president of São Paulo's Convention & Visitors Bureau.

Among the main segments which compound the business tourism, fairs and exhibitions are the most relevant because they significantly impact the economic activities of many companies focused on tourism. The Foundation Institute of Economic Research (FIPE) did a study to evaluate that impact.

"The values referred to the goods and services market sector,

No ano passado, a receita da cidade com turismo foi estimada em R$ 10,9 bilhões pelo Observatório do Turismo da Cidade de São Paulo. Neste ano, com a Copa do Mundo, que deverá atrair mais de 250 mil visitantes estrangeiros, a previsão é de crescimento

realizados até 2.500 importantes eventos, entre feiras, congressos e convenções", declara Toni Sando, presidente-executivo do São Paulo Convention & Visitors Bureau.

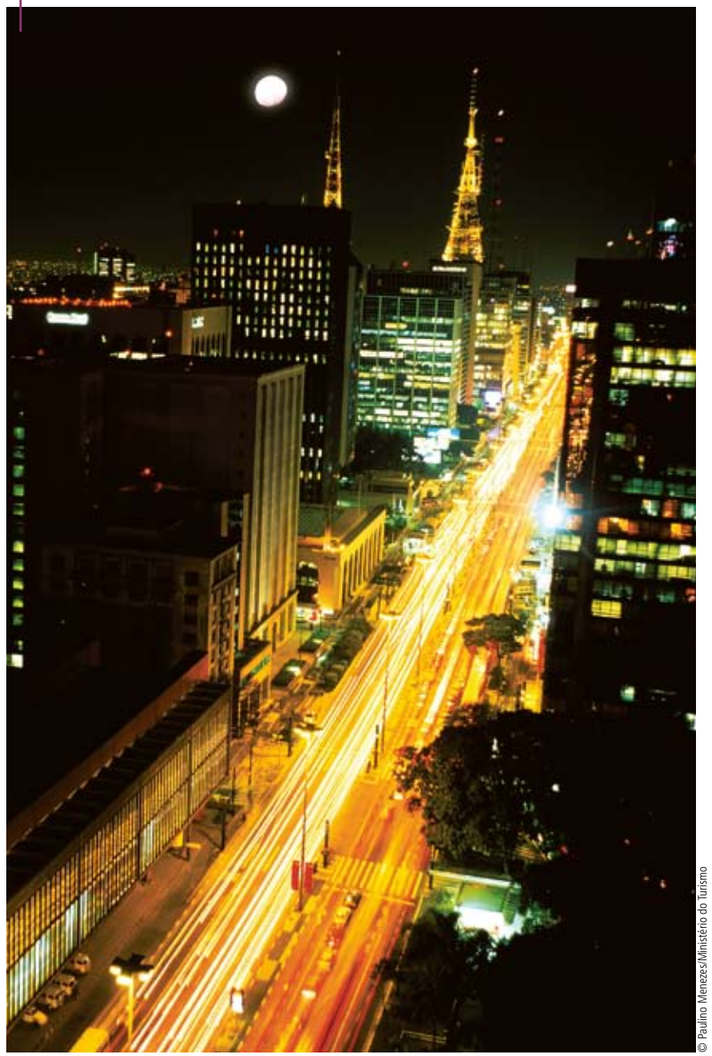
Dentre os segmentos principais que compõem o turismo de negócios, o de feiras e exposições é o mais relevante porque impacta significativamente a atividade econômica de várias cadeias produtivas voltadas ao turismo. A Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (Fipe) realizou um estudo para avaliar este impacto. "Os valores envolvidos nas atividades do setor referente ao mercado de bens e serviços totalizam anualmente quase R$ 16,3 bilhões na cidade de São Paulo", concluiu o economista e presidente da Fipe, Carlos Antonio Luque, coordenador do estudo.

Em média, ocorrem na cidade 803 eventos por ano, envolvendo exposição de bens e serviços, com um público de mais de 8 milhões de visitantes. Mas "São Paulo não pode parar", como diz o lema que desde os anos 1940 impulsiona o crescimento da cidade. Por isto, depois da Copa do Mundo o movimento vai continuar. Em 2015, entre outros eventos, São Paulo será a sede da Convenção Mundial do Rotary, para qual são esperados 42 mil participantes, sendo 13,5 mil visitantes estrangeiros.

annually sum up to almost R$16.3 billion in the city of São Paulo", concludes the economist and president of FIPE, Carlos Antonio Luque, study coordinator.

On average, there are 803 events per year in the city, involving the exhibition of goods and services, with more than 8 million visitors. But, "São Paulo can't stop", as in the motto that has been motivating the city's growth since 1940. Therefore, after the World Cup the movement won't stop. In 2015, among other events, São Paulo will be the host of the Rotary World Convention, where 42 thousand people are expected, being 13.5 thousand of foreign visitors.

Avenida Paulista: cartão-postal e polo empresarial da Pauliceia
Avenida Paulista: São Paulo's postcard and entrepreneurial center



© Paulino Menezes/Ministério do Turismo

Nosso negócio é a sua viagem!

- Viagens corporativas
- Viagens de incentivo
- Feiras internacionais
- Logística em eventos
- Lazer

AD
viagens e turismo

atendimento@adturismo.com.br
(11) 5087-3455
www.adturismo.com.br

De braços abertos

Com um forte trabalho de divulgação, o governo de Israel conseguiu triplicar em apenas seis anos o contingente de turistas brasileiros que visitam o país

© Rostislav Ageev / shutterstock

O Ministério do Turismo de Israel vem colhendo excelentes resultados por sua aposta no Brasil. O interesse surgiu em 2007, quando o órgão abriu um escritório em São Paulo e começou a divulgar localmente os principais cartões-postais da nação do leste do Mediterrâneo. A partir daí, levas crescentes de turistas residentes no gigante da América Sul têm visitado Jerusalém, Tel Aviv, Eliat e o Deserto de Neguev, entre outras atrações israelenses. "Já havia uma quantidade considerável de brasileiros viajando para Israel. Com o apoio oficial, os números cresceram de forma expressiva" comenta Cleo Ickowicz, diretora de marketing do escritório do Ministério do Turismo de Israel em São Paulo.

O primeiro grande salto foi registrado em 2008, com 31.216 visitas, 55,1% a mais do que na temporada anterior. O fluxo perdeu a intensidade em 2009, por conta dos primeiros efeitos da crise financeira internacional, mas retomou o fôlego logo a seguir, fechando 2013 com cerca de 60 mil viajantes, o triplo do número registrado seis anos antes. Tal evolução garantiu aos brasileiros uma rápida ascensão no ranking de hóspedes de Israel – do 19º para o 13º posto, entre 2007 e o início da década. Um feito e tanto, considerando-se que a El Al, principal companhia aérea israelense, suspendeu a conexão entre São Paulo e Tel Aviv há três anos. "Estamos conversando com a El Al, tentando convencer a empresa a retomar esses voos. Se isso ocorrer, o impacto será imediato: pelo menos 15% de crescimento nas visitas ao país", assinala Cleo.

O sucesso traduzido em números motivou o governo israelense a lançar mão de outros recursos. Em 2012, os internautas ganharam uma nova versão em português do site oficial do Ministério do Turismo. Com layout mais leve e colorido, o endereço eletrônico oferece desde informações sobre os points mais famosos do país até contatos de operadoras, passando por curiosidades e sugestões de roteiros.

> Já havia uma quantidade considerável de brasileiros viajando para Israel. Com o apoio oficial, os números cresceram de forma expressiva" comenta Cleo Ickowicz, diretora de marketing do escritório do Ministério do Turismo de Israel em São Paulo

Wide open arms

The government of Israel, with a strong media campaign, managed to triple the number of Brazilian tourists in the country in only 6 years

Israel Ministry of Tourism has been witnessing excellent results due to its belief in Brazil. The interest arose in 2007, when the entity opened an office in São Paulo and started to locally advertise the main Israeli landmarks. Since then, many tourists that live in São Paulo have been visiting Jerusalem, Tel Aviv, Eliat, and the Negev Desert, as well as other Israeli attractions. "There was already a considerable number of Brazilians traveling to Israel. With official support, the numbers grew substantially," comments Cleo Ickowicz, marketing director of the Israeli Ministry of Tourism São Paulo office.

The first leap forward was registered in 2008, with 31,216 visits, 55.1% more than the previous season. The influx lost momentum in 2009 due to the first effects of the international financial crisis, but after that it has started growing again, closing 2013 with around 60 thousand travelers, three times what was registered six years before. Thus, Brazilians have moved up some positions in the ranking of tourists in Israel—from 19th to 13th place between 2007 and the beginning of the decade. Quite an achievement, taking into consideration that El Al, the main Israeli airline, interrupted direct flights between São Paulo and Tel Aviv three years ago. "We are talking to El Al, trying to convince the company to continue flying to Brazil. If this happens, the impact will be immediate: at least a 15% increase in number of visitors to the country," Mrs. Ickowicz points out.

The success translated in numbers encouraged the Israeli government to make use of other resources. In 2012, internet users were given a new Portuguese version of the Ministry of Tourism website. With a lighter and more colorful layout, the website offers information ranging from the most famous landmarks of the country to tour operators, as well as trivia and suggestions for itineraries.

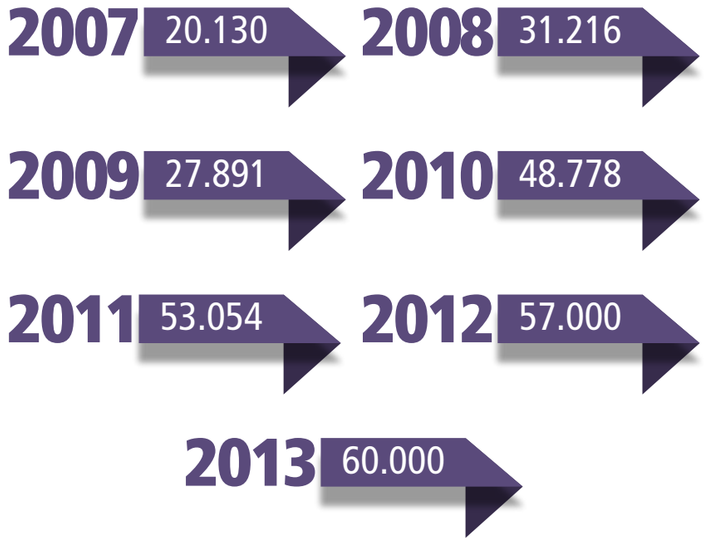
Also in 2012, another important step was a survey conducted to define the new guidelines of a media campaign aimed at

> *There was a considerable number of Brazilians travelling to Israel. The numbers rapidly increased with the official support", says Cleo Ickowicz, marketing director of the Israel Ministry of Tourism in São Paulo*

© Lsantilli - Fotolia

Rumo à Terra Santa
To the Holy Land

Turistas brasileiros em Israel / *Brazilian tourists in Israel*



Mar da Galileia: maior lago de água doce de Israel
Sea of Galilee: freshwater lake in the North of the Country

© Itamar Grinberg

Ainda em 2012, outro passo importante foi a realização de uma pesquisa para definir as diretrizes de uma campanha publicitária voltada ao público local. O trabalho consistiu em entrevistas com 75 católicos e protestantes que já haviam viajado ao exterior. "Nosso principal foco de atuação são os cristãos", explica Cleo, que comemorou os resultados obtidos no levantamento. "Constatamos que nosso público-alvo tem muito interesse em conhecer a Terra Santa. A partir daí, definimos as mensagens a serem divulgadas."

Elaborada pela Golombek Comunicação, a campanha demandou um investimento de US$ 900 mil. Veiculados entre setembro e outubro últimos em mídias impressas, rádio e internet, os anúncios tiveram cunho religioso, seguindo as conclusões da pesquisa de opinião: "Venha fazer uma escalada espiritual. Venha para Israel, a Terra Santa", diziam os impressos. O trabalho e a sua recepção pelo público animaram o anunciante, que encomendou outra ação publicitária à mesma agência. "A nova campanha, ainda em elaboração, terá um visual diferente", avisa Suzan Klagesbrun, cônsul de turismo de Israel.

Com apenas quatro profissionais, a equipe do Ministério do Turismo segue a mostrar serviço. Sua meta, nos próximos anos, é romper a barreira de 100 mil brasileiros por temporada em Israel. Para isso, sem contar com a propaganda, dá apoio a operadores, mantém contato constante com líderes cristãos e participa de eventos em todo o país. "Outro ponto forte do nosso trabalho são workshops e seminários com agentes do setor. Para este ano, estão previstos 20 encontros, o dobro de 2013", observa Cleo Ickowicz.

the local public. 75 Catholics and Protestants that have already traveled abroad were interviewed. "Our main focus was on Christians," explains Ms. Ickowicz, who found reasons for celebration in the survey's findings. "We came to the conclusion that our target group is very interested in visiting the Holy Land. So, we defined the messages to be advertised."
Devised by Golombek Comunicação, the campaign required an investment of US$ 900 thousand. The material was advertised on radio, internet and the printed media in September and October, and the focus was on religion, as per the results of the survey. "Have a spiritual journey. Come to Israel, the Holy Land," read one of the ads. The work and its public reception were very positive and another media campaign was commissioned. "The new campaign, still in planning, will have a different look," Suzan Klagesbrun, the consul for tourism, informs.
The staff of the Ministry of Tourism is showing its efforts with only four professionals. The goal, for the next years, is to break the barrier of 100 thousand Brazilians per season in Israel. To that effect, in addition to the advertising campaigns, it supports tour operators, keeps constant contact with Christian leaders, and participates in events all around the country. "Another strong focus of our activities is the workshops and seminaries with tour agents. Twenty meetings are scheduled for this year, twice as much as 2013," Cleo Ickowicz observes.

SAIBA MAIS / KNOW MORE
www.goisrael.com.br

Viver com fé

Israel não tem poupado esforços para atrair mais turistas brasileiros. Além de bancar uma campanha de divulgação, veiculada no segundo semestre de 2013, o Ministério do Turismo israelense convidou a atriz e apresentadora Cissa Guimarães para conhecer a Terra Santa. Titular do programa "Viver com Fé", do GNT, ela se entusiasmou com a proposta e gravou quatro especiais, levados ao ar em dezembro do ano passado. "Eu queria ficar lá e eu vou voltar. É uma energia inexplicável", declarou ao portal do GNT. "Jerusalém Velha tem quatro bairros: um muçulmano, um judeu, um cristão e um armênio. E eles são impressionantemente harmônicos. Você transita entre eles naturalmente, como se estivesse andando de Copacabana para Ipanema. E sente uma paz..."

Living with faith

Israel has been putting a lot of effort to attract more Brazilian tourists. Besides an advertising campaign, in the second semester of 2013, the Israel Ministry of Tourism, invited the actress and TV host Cissa Guimarães to visit the Holy Land. As the host of GNT TV show "Viver com Fé" (Living with faith, in English), she got excited about the proposal and recorded four special shows for the Brazilian TV last year. "I was enchanted with Israel. It is a country with astonishing beauty and very warm people', she says. "I am eager to come back, not only due to the beautiful places and incredible experiences but to walk the Via Dolorosa again. Something I feel very important to my faith."

Santo Sepulcro: ponto de peregrinação de cristãos
The Holly Tomb: place of pilgrimage of Christians

© Lsantilli - Fotolia

VR Benefícios

Vencemos pela 6ª vez como a empresa que mais respeita o consumidor justamente por não tratar o consumidor apenas como consumidor.

A VR Benefícios acaba de ser novamente eleita como a empresa que mais respeita o consumidor. Motivo é o que não falta: a VR Benefícios sempre esteve presente na vida do consumidor. Sempre ofereceu mais inovações e, principalmente, sempre tratou o consumidor não só como consumidor, mas como pessoa, atendendo a suas necessidades e desejos, através de soluções que valorizam, que respeitam essa pessoa e que se traduzem em benefícios para todos.

VR Benefícios 1 2 3 4 5 6

Eleita pelo sexto ano
a empresa que mais
respeita o consumidor

Embaixador dos sabores

Autor premiado de livros sobre forno e fogão, o executivo Breno Lerner divulga a culinária judaica pelos quatro cantos do Brasil há 12 anos

Ambassador of flavors

Businessman Breno Lerner, a prize-winning author of books on gastronomy, has been spreading information about Jewish cuisine in Brazil for 12 years

Os escritores brasileiros até hoje sonham com o Prêmio Nobel de Literatura. O baiano Jorge Amado e o mineiro João Guimarães Rosa chegaram a ser cotados pela Academia Sueca, mas o primeiro (e até agora único) autor de língua portuguesa a ser condecorado em Estocolmo foi o lusitano José Saramago, em 1998. Trocando-se as salas de leitura e bibliotecas pelas cozinhas, entretanto, o Brasil já tem o que comemorar. Afinal, há dois anos, o administrador de empresas Breno Lerner viu o seu "O Ganso Marisco e Outros Papos de Cozinha" (Editora Melhoramentos, 2011) ser apontado como o melhor livro de Literatura Culinária no badalado concurso Gourmand World Cookbook Award, em Paris.

Saboroso de cabo a rabo, o compêndio tem como um de seus temperos principais a culinária judaica, tema ao qual Lerner vem se dedicando com afinco desde o início do século. Autor de outras três obras referenciais: "A Cozinha Judaica", "Volta ao Mundo em 80 Receitas - Israel" e "A Cozinha de Israel", o superintendente da Melhoramentos percorre o Brasil desde 2002 para apresentar os segredos, entre outros, do gefilte fish, vareniques, kneidalech, cuscuz, sofrito, fassoulia, haminado etc., bem como a cultura e os valores dos criadores destas e de outras delícias hebraicas.

No ano passado, por exemplo, foram 20 palestras, cursos e workshops em São Paulo, e mais 20 em outras cidades. Os eventos, diga-se, são concorridos: reúnem, em média, 80 pessoas na Pauliceia e de 20 a 300 além desta. Feliz da vida, o "embaixador" dos milenares quitutes asquenazi e sefaradis nem pensa em voltar a comandar um restaurante – atividade restrita, segundo ele, a "quem não tem família".

Lerner: verdadeira cozinha judaica só surge no século 20
Lerner: real Jewish cuisine only began in the 20th century

© Divulgação

O senhor já escreveu quatro livros sobre culinária, todos com ênfase na cozinha judaica. Como e quando surgiu o interesse pelo assunto?

Breno Lerner O interesse surgiu a partir da convivência com as minhas avós. Felizmente, pude conviver com

Brazilian writers have always dreamed about the Nobel Prize in Literature. Jorge Amado from Bahia and João Guimarães Rosa from Minas Gerais, were even nominated by the Swedish Academy, but José Saramago, from Portugal, is the only Portuguese-language author (so far) to have received the prize, in 1998. However, when one considers kitchens instead of reading rooms and libraries, our country has a lot to celebrate. After all, two years ago, the businessman Breno Lerner saw his book "O Ganso Marisco e outros papos de cozinha" (Editora Melhoramentos, 2011), be awarded as best book in the category of Culinary Literature in the prestigious Gourmand World Cookbook Award, in Paris.

The book is delicious from beginning to end and one of its main flavors is Jewish cuisine, something that Lerner has been diligently studying from the beginning of the century. The author has other three reference books–"A Cozinha Judaica", "Volta ao Mundo em 80 Receitas - Israel", and "A Cozinha de Israel". He is Melhoramentos' director and has been traveling around Brazil since 2002 to present the secrets of gefilte fish, varenikes, kneidalech, couscous, sofrito, fassoulia, haminado, as well as the culture and values of the creators of these and other Hebrew delicacies.

Last year, for example, he gave 20 lectures, courses and workshops in São Paulo and 20 more in other cities. By the way, those events are busy: 80 people (on average) gather in São Paulo and from 20 to 300 people in the other cities. Thrilled, the "food ambassador" of the Ashkenazi and Sephardic delicacies does not consider managing a restaurant again, something he considers exclusive for "people without a family".

© Viktor - Fotolia

You have written four books on food, all of them focusing on Jewish cuisine. How and when did your interest in the subject arise?

Breno Lerner *It started through interacting with my grandmothers. I was fortunate enough to be around them as an adult, since they passed away in their nineties. When it dawned on me that all of their cooking skills they had brought–one from Bessarabia and the other from Palestine–were bound to be lost, I started to write*

elas como adulto, já que elas morreram com mais de 90 anos. Quando me dei conta de que todo o arsenal culinário que ambas haviam trazido – uma da Bessarábia, a outra da Palestina – ia se perder, comecei a registrar as receitas. Na procura por suas histórias e ingredientes, fui mordido pelo vírus da curiosidade. De lá para cá, não parei mais de pesquisar.

Além de escritor, o senhor se tornou o principal "embaixador" da culinária judaica no Brasil. Quais os principais frutos desse trabalho "diplomático"?

BL Defino-me como um contador de histórias que aprendeu a cozinhar para ilustrar as histórias que conta. Como tal, tenho a oportunidade de divulgar a riquíssima tradição que envolve o judaísmo e mostrar aos não judeus quão rica e bela é a tradição de um povo com 5 mil anos de história. Noto que em minhas palestras, cursos e workshops mais de 50% do público é de não judeus, e isto me deixa muito feliz. Obviamente, o mote principal de tudo é a culinária. Mas, considerando-se que nenhum outro povo no mundo relaciona cozinha e religião como os judeus, consigo, a partir da culinária, discutir com meus alunos e assistentes a religião, a ética, a tradição e muito mais.

A gastronomia judaica é passada de geração a geração. Quais são os pratos mais tradicionais?

BL Entre os judeus asquenazi, gefilte fish, vareniques, kneidalech e tchoulent. Entre os sefaradi, cuscuz, fassoulia, sofrito, haminado e um sem-número de receitas com berinjela.

Quais os ingredientes básicos?

BL Na cultura asquenazi, a base é mais pobre: batata, beterraba, repolho, pouca carne, algumas aves, notadamente a galinha e o ganso, o arenque e a carpa. Já a culinária sefaradi é mais alegre, mais colorida, com mais temperos, destacando-se a berinjela, o cordeiro, os peixes de mar, muitos vegetais e ervas.

© Africa Studio - Fotolia

Berinjela: ingrediente básico da culinária sefaradi
Eggplant: basic ingredient of sephardic cuisine

Nos pratos típicos que o senhor costuma preparar, houve algum tipo de adaptação? Usa ingredientes e temperos brasileiros?

BL Sempre que possível e permissível, sim. Procuro mostrar como era a receita original e como pode ser adaptada a novos ingredientes. Um dia desses, por exemplo, fiz um gefilte fish de pirarucu – um peixe de rio amazônico, não kasher – cozido no tucupi, tempero também amazônico feito a partir do suco da mandioca.

No decorrer dos séculos, a comida judaica sofreu alguma modificação ou segue fielmente a tradição?

BL Ela sofreu mais modificações na forma do que conteúdo. A clássica salada de ovos é uma receita de provavelmente 2.500 anos atrás. O gefilte fish terá algo como 800 anos, ao passo que o tchoulent e seus antepassados sefaradis somam pelo menos 2 mil anos. A forma de executá-los foi se modificando conforme a região e os ingrediente e técnicas disponíveis.

Em "A Cozinha Judaica", o senhor cita as regras básicas da kashrut. Quando cozinha, segue-as fielmente?

BL No meu dia a dia, não. Mas, como dou cursos, palestras e workshops para públicos que seguem a kashrut, preparei-me e treinei-me para tal.

Qual o seu próximo projeto?

BL Estou fazendo pesquisas para um livro sobre a Inquisição. É o único período da história humana em que um indivíduo poderia ser preso, condenado e morto pelo que havia comido ou deixado de comer.

"A culinária é, sem dúvida, a forma mais forte de se manter as tradições judaicas. Um exemplo é o Sêder de Pesach, que nada mais é do que uma refeição didática, na qual cada alimento e cada ingrediente utilizado nos ensina algo"

"Culinary is, without a doubt, the strongest way of keeping the Jewish traditions. An example is Passover Seder, that is simply a didactic meal. Each dish is explained and each ingredient teaches us something"

down the recipes. The search for their stories and ingredients piqued my curiosity. I haven't stopped researching since then.

Besides being a writer, you've also become the main Jewish food "ambassador" to Brazil. What are the results of this "diplomatic assignment"?

BL *I define myself as a storyteller who learned how to cook in order to better illustrate his stories. As such, I have the opportunity to divulge the extremely rich tradition that involves Judaism, and show non-Jews how rich and beautiful the tradition of the people, with its five-thousand-year-old history, can be. I notice that during my lectures, courses and workshops, more than 50% of the public is not Jewish and that makes me very happy. The reason for all of this is evidently the food. But, if we consider that no other people in the world intermingles food and religion as the Jews have, I can, from the culinary point of view, discuss, with my students and assistants, religion, ethics, tradition and much more.*

Jewish gastronomy goes from generation to generation. What are the most traditional dishes?

BL *Among the Ashkenazi Jews: gefilte fish, varenikes, kneidalech, tchoulent. Among the Sephardi Jews, couscous, fassoulia, sofrito, haminado and countless recipes with eggplant.*

What are the basic ingredients?

BL *In Ashkenazi cuisine, the basis is poorer: potato, beetroot, cabbage, just a little meat, some birds, basically chicken and goose, herring and carp. Sephardic cuisine, on the other hand, is merrier, more colorful, with more spices, and includes eggplant, lamb, sea fish, a lot of vegetables and herbs.*

Gefilte fish: quitute com pelo menos 800 anos de história
Gefilte fish: a dish with at least 800 years of history

© Divulgação

While you are cooking those typical dishes, have you noticed any kind of adaptation? Do you use Brazilian ingredients and spices?

BL *Whenever it is possible and admissible, yes. I try to show the original recipe and how it can be adapted with new ingredients. One day, for example, I prepared gefilte fish with pirarucu–a type of fish from the Amazon–not kosher–cooked in tucupi, a spice also from the Amazon that is made from the juice of cassava.*

Has Jewish food undergone changes throughout the centuries or does it faithfully follow tradition?

BL *It has changed mainly in its form, more than in its content. The classic egg salad is probably 2,500 years old. Gefilte fish, perhaps 800 years, while tchoulent and its Sephardic ancestors date from at least 2 thousand years ago. The preparation of these dishes has been changing according to the region, the ingredients and the available techniques.*

In "A Cozinha Judaica", you mention the basic rules of kashrut. Do you follow them rigorously when you cook?

BL *Not on a daily basis. However, some of my audiences follow those principles, so I learned how to do it.*

What is your new project?

BL *I am researching for a book about the Inquisition. It is the only period in human history where a person could be arrested, condemned and executed due to something they ate or did not eat.*

Tempero brasileiro

Maria de Lourdes dos Santos, Maria Benedita de Oliveira, Marta dos Santos, Maria Aparecida Longuinhos, Andréa Martins, Maria Lúcia Assunção da Silva... Nomes e sobrenomes bem brasileiros, acredite, estão entre as principais referências da culinária judaica no Brasil. A constatação é de Viviane Lessa e Léo Steinbruch, autores do livro "Cozinha Judaica da Maria" (Editora Alaúde, 2012), ilustrado com fotos de Chris Ceneviva. A obra aborda os saborosos frutos da relação de 25 cozinheiras não judias com famílias de origem hebraica. São os casos dos Steinbruch, Dimenstein, Stulbach, Kupfer, Lispector e até mesmo do clã do premiado escritor Breno Lerner, que desenvolveu uma forte parceria no forno e fogão com a paraibana Vilma Nunes dos Santos.

A inspiradora do trabalho foi Maria de Lourdes, que na década de 1960 começou a trabalhar na casa de Brenka Szmuc, a dona Branca, avó materna de Léo. O contato com a nova cultura, depois aperfeiçoado em um lar de judeus romenos, a tornou uma craque invejada no preparo de quitutes judaicos, em especial no clássico Gelfte Fish, à sua moda. "Eu gosto de inventar, de deixar as comidas mais picantes", conta a "chef" sergipana.

A criatividade é referência, também, para boa parte das outras 24 "Marias" enfocadas por Léo e Viviane. O resultado disso é a fusão das tradições asquenazi e sefaradi com temperos e o "jeitinho" brasileiro, traduzida em abençoadas tentações como maniçoba kasher, vatapá de bacalhau, challah de mandioquinha e quindim de Pessach.

© indigolotos - Fotolia

Brazilian spice

Maria de Lourdes dos Santos, Maria Benedita de Oliveira, Marta dos Santos, Maria Aparecida Longuinhos, Andréa Martins, Maria Lúcia Assunção da Silva... Believe it or not, these typical Brazilian first and last names are among the most important in Jewish cuisine in Brazil. This conclusion was drawn by Viviane Lessa and Léo Streinbruch, authors of the book "Cozinha Judaica da Maria" (Editora Alaúde, 2012), illustrated with photographs by Chris Ceneviva.

The book discusses the mouthwatering results of 25 non-Jewish cooks with families of Hebrew descent. Such is the case of the Steinbruchs, the Dimensteins, the Stulbachs, the Kupfers, the Lispectors, and even the family of renowned writer Breno Lerner, who developed a strong partnership with Vilma Nunes dos Santos, from Paraiba.

The inspiration for this work was Maria de Lourdes, who in the 1960s started working in the household of Mrs. Brenka Szmuc, nicknamed Dona Branca, Léo's paternal grandmother. The contact with the new culture, later perfected at the home of Romanian Jews, turned her into an expert in Jewish food, especially Gelfte Fish, a classic, cooked in her own particular way. "I like to try new things, to make food spicier," tells us the chef from Sergipe.

Creativity is also a reference for a significant part of the other 24 "Marias" who were studied by Léo and Viviane. The result of this is the fusion of the Ashkenazi and Sephardic traditions with Brazilian flavours and the "Brazilian way" of cooking. This fusion can be seen in some blessed temptations: kosher maniçoba, codfish vatapá, mandioquinha challah and Passover quindim.

© Divulgação

Avallon blindagens
R2 IMPORT IMPORTADOS & BLINDADOS
Máxima Segurança com Qualidade, Conforto e Tecnologia
www.grupoavallon.com.br
AÇO BALÍSTICO VIDROS ARAMIDA
FAÇA REVISÕES EM SEU VEÍCULO REGULARMENTE.
CONSULTE NOSSO DEPARTAMENTO DE VENDAS
Showroom Europa
Avenida Europa, 888
Jd.Europa – São Paulo/SP
Tel: (11) 3061-4000
Showroom Ibirapuera
Avenida Indianópolis, 649
Moema – São Paulo/SP
Tel: (11) 2887-4000
avallonblindagens.especiais
avallonblindagens

2013 em foco / Focus on 2013

Ações organizadas pela Cambici / *Actions organized by Cambici*

Palestra "O Enigma do Baixo Crescimento com Elevado Nível de Emprego", com Cláudio Adilson Gonçalez

14 de março, no Banco Daycoval

O economista fez uma análise do momento econômico atual na Europa, nos Estados Unidos e na China, para depois explicar como, mesmo com um nível de emprego quase pleno, o Brasil cresceu apenas 0,9% em 2012. Segundo ele, o desequilíbrio entre tais taxas indica que o Brasil tem sérios problemas no quesito produtividade. Cláudio A. Gonçalez foi consultor do Banco Mundial, subsecretário do tesouro nacional e chefe da assessoria econômica do Ministério da Fazenda. Hoje é sócio-diretor da MCM Consultores Associados.

Lecture "The Enigma Of Low Growth With High Employment Level", with Cláudio Adilson Gonçalez

March 14 at Banco Daycoval

The economist analyzed the current economic scenario in Europe, in the United States and in China, and then explained how, even with almost full employment level, Brazil grew only 0.9% in 2012. According to him, the instability between these rates indicates that Brazil has serious problems related to productivity. Cláudio A. Gonçalez is a former consultant for the World Bank, sub secretary of the national treasury and chief economic spokesperson for the Ministry of Finance, and is currently associate director of MCM Consultores Associados.

© Lilian Knobel

© Shay Samia

Missão Médica a Israel

Maio, em Israel

A Missão, organizada pela Câmara e com apoio do Hospital Israelita Albert Einstein, foi chefiada pelo ministro da Saúde do Brasil, Dr. Alexandre Rocha Santos Padilha, e contou a participação de 29 renomados médicos, professores e autoridades da área da Saúde.

Medical Mission to Israel

May, in Israel

The Mission, organized by the Chamber and with the support of Albert Einstein Hospital, was led by the Minister of Health of Brazil, Dr. Alexandre Rocha Santos Padilha, and was attended by 29 renowned doctors, professors and authorities from the health sector.

Palestra "Compliance e a Lei 12.683/12", com Roberto Bedrikow

21 de maio, no Banco Daycoval

A Câmara Brasil Israel promoveu palestra sobre os cuidados das empresas para evitar lavagem de dinheiro. Roberto Bedrikow, advogado especialista em direito eletrônico e perito na área de regulamentação da lavagem de dinheiro, falou sobre como o novo cenário mundial exige mecanismos de defesa específicos.

Lecture "Compliance and the Law 12.683/12" with Roberto Bedrikow

May 21, at Banco Daycoval

The Brazil-Israel Chamber promoted a lecture on the attention companies must pay to prevent money laundering. Roberto Bedrikow, a lawyer specialized in electronic law and law expert on money laundering regulations, talked about how the new global scenario requires specific defensive mechanisms.

© Eliana Assumpção

Café da manhã com empresas israelenses

27 de junho, no Suchodolski Advogados Associados

A Câmara Brasil Israel de Comércio e Indústria, em parceria com a Missão Econômica de Israel e com apoio da Suchodolski Advogados Associados, realizou um debate sobre como a Câmara e a Missão podem promover, divulgar e impulsionar novos negócios entre Brasil e Israel.

Breakfast with israeli companies

June 27 at Suchodolski Advogados Associados

The Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry, in partnership with the Economic Mission of Israel and with the support of Suchodolski Advogados Associados, held a debate on how the Chamber and the Mission can promote, spread and boost new businesses between Brazil and Israel.

Seminário "Investindo em Israel"

31 de julho, no Pinheiro Neto Advogados

A Câmara Brasil Israel de Comércio e Indústria, o Pinheiro Neto Advogados, a GKH Law Offices e a Missão Econômica de Israel no Brasil promoveram o seminário, no qual foram abordados temas como investimentos em Israel, o setor de alta tecnologia israelense, aspectos legais para investimentos, os desafios reais para o investidor brasileiro e a perspectiva brasileira de investimentos.

Seminar "Investing in Israel"

July 31 at Pinheiro Neto Advogados

Brazil-Israel Chamber, Pinheiro Neto Advogados, GKH Law Offices and Israel Economic Mission in Brazil promoted the seminar in which the following themes were discussed: investments in Israel, Israeli high-tech sector, legal aspects for investments, the real challenges for the Brazilian investor, and the investment perspective in Brazil.

Missão de Logística e Transporte

Agosto, em Israel

Organizada pelo SETCESP – Sindicato das Empresas de Transportes de Carga de São Paulo e Região e apoiada pela Câmara, a Missão teve por objetivo verificar as tecnologias existentes em Israel para prevenir e reduzir roubo de cargas. Entre as atividades programadas, os participantes visitaram a TAAVURA, maior empresa de transportes de Israel, onde Rafael Mantovani, diretor da Câmara, teve a honra de encontrar-se com o Ex-Primeiro Ministro de Israel, Ehud Olmert, hoje conselheiro da empresa.

Logistics and Transportation Mission

August, in Israel

Organized by the Union of Transportation Companies in Sao Paulo Area (SETCESP, in Portuguese), with the support of the Chamber, the mission's goal was to acknowledge the Israeli technologies used to prevent and reduce cargo theft. Among the programmed activities, the participants had the opportunity to visit TAAVURA, the largest transportation company in Israel, where Rafael Mantovani, Chamber's director, had the honor to meet with the former prime minister Ehud Olmert, currently a member of the Board of Counselors.

© Eliana Assumpção

Palestra "Mercado e Segurança Jurídica", com Dr. Eros Grau

27 de agosto, no Pinheiro Neto Advogados

Eros Grau, professor, jurista e Ministro aposentado do Supremo Tribunal Federal, traçou um panorama sobre o que é o Mercado – uma instituição jurídica constituída pelo direito positivo onde se travam relações de intercambio. Trata-se de um projeto político que nasce naturalmente e se institucionaliza pela mão do Estado, com convenções e transações relativas a bens e operações.

Lecture "Market and Legal Security ", with Dr. Eros Grau

August 27 at Pinheiro Neto Advogados

Eros Grau, professor, lawyer and retired minister of the Supreme Court, outlined what the Market is - a legal institution established by positive law where exchange relations are held. It is a political project that comes naturally and is institutionalized by the hand of the State, with agreements and transactions related to assets and operations.

Reativação da Câmara Brasil-Israel de Comércio no Rio de Janeiro

18 de outubro, no Rio de Janeiro

Em evento na Confederação Nacional do Comércio do Rio de Janeiro que reuniu empresários, autoridades e lideranças comunitárias, tomou posse a nova diretoria regional da Câmara de Comércio Brasil Israel: Sergio Niskier como Presidente, Herry Rosenberg como vice-Presidente e Ruy Flaks Schneider como Presidente do Conselho Deliberativo.

Reinstatement of the Brazil-Israel Chamber of Commerce in Rio de Janeiro

October 18 in Rio de Janeiro

During an event at the National Confederation of Commerce of Rio de Janeiro that brought together entrepreneurs, authorities and community leaders, the new regional board of the Brazil-Israel Chamber of Commerce was nominated: Sergio Niskier as president, Herry Rosenberg as vice president and Ruy Flaks Schneider as president of the Board.

© Eliana Assumpção

Palestra "Perspectivas Econômicas Mundial e Brasil"

22 de outubro, no Restaurante Parigi

Ilan Goldfajn, economista-chefe do Itaú Unibanco e sócio do Itaú BBA, abordou os desafios dos próximos anos em decorrência da mudança do cenário econômico mundial e, dentro desta realidade, como o Brasil pode se reinventar para continuar progredindo.

Lecture "Perspectives on Global and Brazilian Economics"

October 22 at Parigi Restaurant

Ilan Goldfajn, chief economist at Itaú Unibanco and partner of Itaú BBA, addressed the challenges for the coming years due to the global economic scenario shift and, within this reality, how Brazil can reinvent itself to maintain its progress.

Accenture Innovation Trip 2013

Outubro, em Israel

Por iniciativa do LIDE – Grupo de Líderes Empresariais, LIDE Inovação, LIDE Jovem e LIDE Futuro – e com a parceria e consultoria técnica da Câmara, a viagem levou um relevante grupo de líderes empresariais para Israel, país mundialmente reconhecido pela inovação tecnológica.

Accenture Innovation Trip 2013

October, in Israel

An initiative of LIDE - Group of Business Leaders, LIDE Innovation, LIDE Youth and LIDE Future - and with the Chamber's partnership and technical consulting, the trip took an important group of business leaders to Israel, a country globally renowned for its technological innovation.

© Kobi Amiel

© Divulgação

Painel Econômico

05 de novembro, na Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP)

Uma delegação de 25 funcionários do Ministério das Relações Exteriores de Israel participou do evento, promovido pelo Consulado de Israel em São Paulo em parceria com a FIESP e com a Câmara Brasil Israel de Comércio e Indústria. O objetivo foi permitir um maior conhecimento do Brasil no contexto regional, político e econômico, de forma a estimular o incremento das relações bilaterais.

Economic Panel

November 5 at the Federation of Industries of the State of Sao Paulo (FIESP, in Portuguese)

A delegation of 25 officials from the Ministry of Foreign Affairs of Israel attended the event, sponsored by the Consulate General of Israel in São Paulo and in partnership with FIESP and the Chamber. The goal was to allow more knowledge about Brazil's regional, political and economic context in order to stimulate the development of bilateral relations.

Encontro com Avi Hasson

06 de novembro, em São Paulo

Avi Hasson, Cientista-Chefe do Ministério da Economia de Israel, traçou um panorama sobre o setor de alta tecnologia israelense e explicou por que Israel, um país jovem e praticamente sem recursos naturais, e que tem sua segurança constantemente ameaçada, está entre os primeiros do mundo em inovação. O cientista chefe também destacou o incentivo do governo israelense aos empreendedores.

© Eliana Assumpção

Meeting with Avi Hasson

November 6 in São Paulo

Avi Hasson, chief scientist of the Ministry of Economy of Israel, presented an overview of the Israeli high-tech industry and explained why Israel, a young and with very scarce natural resources, which has its security constantly threatened, is one of the most innovative countries in the world. The chief scientist also emphasized the incentives given to entrepreneurs by the Israeli government.

Inglês Alumni:

TRANSFORMA INVESTIMENTO EM CONHECIMENTO.

Só na Alumni você encontra um corpo docente composto por professores de fato, com formação acadêmica relevante e vocação para o ensino. Além disso, a Alumni não tem franquias e, por isso, possui total controle sobre a qualidade dos serviços que presta.

POR QUE ALUMNI?

A Alumni é um Centro Binacional Brasil-EUA com mais de 50 anos de história, referência em qualidade no ensino de inglês.

A Alumni é a rede número 1 em reconhecimento internacional, com certificados reconhecidos pela Embaixada dos EUA e exame internacional TOEIC gratuito para Adultos a cada ciclo.

91% dos professores da Alumni possuem formação de Nível Superior a Mestrado.

Corporate Solutions: toda a qualidade Alumni, com preços especiais e aulas na sua empresa.

Para saber mais, ligue para 5644-9700.

Siga a Alumni: alumni.ingles alumni_ingles

www.alumni.org.br

alumni

Best in class.

- A.S. Cunha Bueno C. de Seguros
  www.ascunhabueno.com.br
- Acqua Systems Serviços e Comércio de Equip. Ambientais
  www.acquasys.com.br
- AD Agência de Viagens e Turismo Ltda.
  www.adturismo.com.br
- Adatex S/A Ind. e Com.
  www.adatex.com.br
- Aeroeletronica
  www.ael.com.br
- Altec Sistemas e Tecnologia Ltda.
  www.altecsis.com.br
- Asteca Corretora de Seguros Ltda.
  www.astecaseguros.com.br
- Associação Alumni
  www.alumni.org.br
- Atias Mihael Ltda.
  www.atias.com.br
- Becker Advogados
  www.beckeradvogados.com.br
- Berkana Tecnologia em Segurança Ltda.
  www.berkana.com.br
- Centertap Participações
  www.centertap.com.br
- Copagaz Distribuidora de Gás Ltda.
  www.copagaz.com.br
- CTF Technologies do Brasil
  www.portalctf.com.br
- Dakol Instrumentos e Sistemas Ltda.
  www.dakol.com.br
- Eldabrás Indútria e Comércio Ltda.
  www.eldabras.com.br
- Ewave do Brasil Informática Ltda.
  www.ewave.com.br
- GVT Holding S/A (Global Village Telecom)
  www.gvt.com.br
- Gazit Brasil
  www.gazit-globe.com
- Haganá Segurança Ltda.
  www.hagana.com.br
- Hotéis Vila Rica
  www.hotelvilarica.com.br
- ICTS Protiviti
  www.ictsglobal.com
- Indústrias Arteb S/A
  www.arteb.com.br
- Iscar do Brasil Comercial Ltda.
  www.iscardobrasil.com.br
- Ituran
  www.ituran.com.br
- Machado Associados Advogados e Consultores
  www.machadoassociados.com.br
- Kaplan Projetos
  www.kaplanprojetos.com.br
- Korn Ferry International Consultoria Ltda.
  www.ekornferry.com
- Livraria Cultura S/A
  www.livrariacultura.com.br
- Maringá - Passagens e Turismo Ltda.
  www.maringaturismo.com.br
- Maximizar Gestão de Recursos Ltda.
  www.maximizargestao.com.br
- Microservice Tecnologia Digital S/A
  www3.microservice.com.br
- Multisport Ind. e Com. Repres. Ltda.
  www.speedo.com.br
- Mul-T-Lock do Brasil Ind. e Com. Ltda.
  www.multlock.com.br
- Netafim Brasil
  www.netafim.com.br
- Nilton Serson Advogados Associados
  www.serson.adv.br
- O Boticário
  www.grupoboticario.com.br
- Ochman Real Amadeo Advogados Associados
  www.ochmanadv.com.br
- Performa Investimentos Ltda.
  www.performainvestimentos.com.br
- Pinheiro Neto Advogados
  www.pinheironeto.com.br
- Plasson do Brasil Ltda.
  www.plasson.com.br
- Produtos Eletrônicos Metaltex Ltda.
  www.metaltex.com.br
- Rafa Latino Representação Comercial e Marketing Ltda.
  www.rafael.co.il
- RDV-NEA Consultoria, Assessoria e Empreendimentos
  www.rdvnea.com.br
- Rosenbaum, Michailovici Advogados Associados
  www.rosenbaum.adv.br
- Rotem do Brasil Ltda.
  www.iclbrasil.com.br
- Russel Reynolds Associates
  www.russellreynolds.com
- Sendrovich Advogados Associados
  www.sendrovich.com.br
- Sociedade Beneficente Israelita Brasileira Albert Einstein
  www.einstein.br
- Sonred Ltda. - Panorama Consultoria
  www.panoramaconsult.com.br
- Suchodolski Adv. Associados S/C Ltda.
  www.suchodolski.com
- TDB Têxtil S/A
  www.tdb.com.br
- Tekla Industrial Têxtil Ltda.
  www.tekla.com.br
- TEVA Farmacêutica Ltda.
  www.tevabrasil.com.br
- United Medical Ltda.
  www.unitedmedical.com.br

Gazit Brasil

Investindo sempre em empreendimentos rentáveis de excelente qualidade

Shopping San Pelegrino em Caxias do Sul/RS. Primeiro com certificação LEED de sustentabilidade do Brasil

GAZIT-GLOBE

Gazit-Globe (NYSE - GZT)

- Uma das maiores empresas de real estate do mundo
- Presente em mais de 20 países, entre eles: USA, Canadá, Europa e Israel
- Mais de 550 propriedades ao redor do mundo, com 2 milhões de visitantes diários

GAZIT

Gazit Brasil

- Parceira das melhores redes de varejo do Brasil
- Focada em adquirir, desenvolver e administrar Shopping Centers
- Atualmente presente em São Paulo, Campinas, Barueri e Caxias do Sul

Gazit Brasil - Rua das Olimpíadas, 66 - 4º andar - Vila Olímpia - São Paulo/SP - 04551-000 - Tel: 55. 11. 3508-0800

Fundação
ARYMAX

Promovendo cidadania por meio da educação e formação de líderes.

www.arymax.org.br