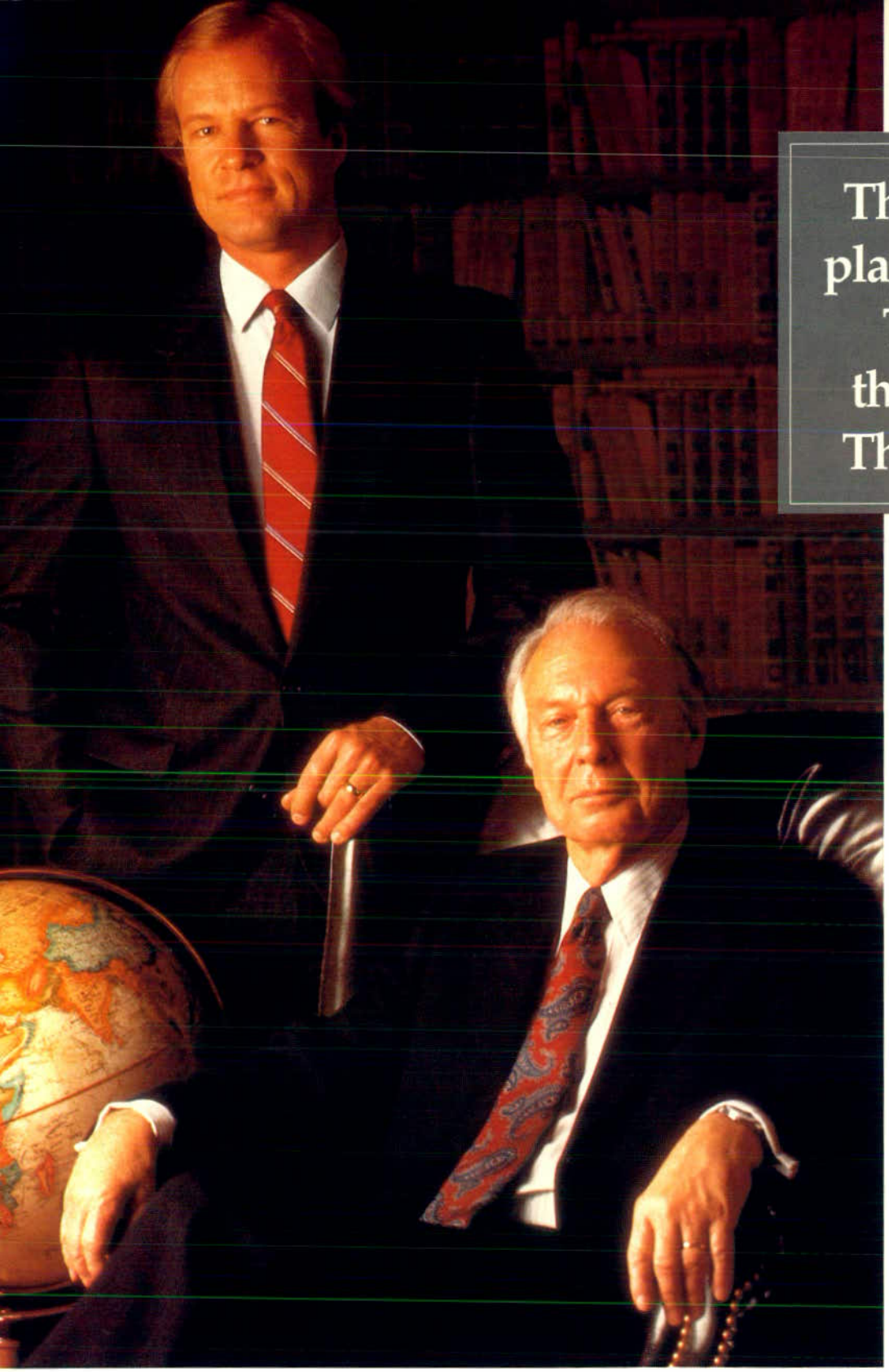
PARCERIAS & PERSPECTIVAS

BRASIL ISRAEL

1995

EDIÇÃO BILÍNGÜE
INGLÊS-PORTUGUÊS
ENGLISH-PORTUGUESE EDITION

CÂMARA
BRASIL-ISRAEL
DE COMÉRCIO E
INDÚSTRIA



They know the planet we live in. They know their business. They use Safra.

Where the business that moves the world's markets is done, Safra banking is synonymous with experience and security. Safra puts this tradition at the service of its clients and their companies for vital international transactions.

- Tailor-made trade finance
- Foreign exchange
- Investment advice
- International insurance

Talk to Banco Safra's international executives.

Banco Safra

Head Office: Avenida Paulista 2100
01310-930 - São Paulo - Brazil
Tel: 55-11-251-7594

A Nossa Missão

A segunda edição da revista Brasil-Israel Parcerias & Perspectivas, publicada pela Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria, que tenho orgulho de presidir e representar, chega às nossas mãos num momento muito especial para os dois países. O ano de 1994 ficou marcado por profundas reformas no quadro político brasileiro, após as eleições gerais que mobilizou todo o país. Fernando Henrique Cardoso, o presidente eleito, desfruta de muito prestígio e credibilidade perante toda a sociedade, graças aos excelentes resultados obtidos, a curto prazo, pelo Plano Real. Do bom andamento desse plano dependerá não só o desempenho de seu governo – e as reformas que ele pretende operar –, como também o dia-a-dia do povo brasileiro, que começa a se acostumar com a economia livre dos altos índices inflacionários.

Para Israel, as novidades não são menos importantes. Seu desenvolvimento tecnológico industrial é o mais avançado do mundo e o setor de informática e telecomunicações se ajusta para, em breve, também assumir a vanguarda em âmbito global. Além disso, o esforço empreendido pelo Primeiro Ministro, Itzhak Rabin, em busca do acordo de paz no Oriente Médio, que tem ganho grande destaque na mídia internacional, será um passo definitivo para a formação de mais um importante bloco econômico mundial.

São exatamente esses blocos comerciais, que se proliferaram a partir da década de 90 por todo o mundo, os responsáveis pela nova dinâmica da economia internacional. Uma economia que não admite nenhuma forma de protecionismo, muito pelo contrário, incentiva sua internacionalização na forma de políticas ainda recentes, como o *globalsourcing*, onde países industrialmente desenvolvidos ampliam seus leques de fornecedores, buscando aqueles que ofereçam preços competitivos com qualidade, independente de raça, cor, credo.

É este crescimento na relação comercial entre as Nações que acaba por valorizar, ainda mais, o papel das Câmaras de Comércio, verdadeiros agentes catalisadores de negócios bilaterais. Dentro deste contexto, a Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria tem bons motivos para comemorar o ano que passou. Como vocês poderão notar nas páginas que se seguirão, apesar de continuarem sendo as fatias mais generosas do bolo, o intercâmbio entre Brasil e Israel não se restringe apenas à irrigação, informática, agropecuária e agricultura. Novos mercados estão sendo descobertos e explorados, num sinal claro de fortalecimento da relação comercial entre os países.

Brasil-Israel 1995 - Parcerias & Perspectivas, que será distribuído para mais de 10.000 empresários brasileiros e israelenses e 80 Câmaras Comerciais de diversas Nações, faz um balanço do ano que passou, nossas conquistas e o que precisamos melhorar para diminuir as distâncias comerciais que separam os brasileiros de Israel e vice-versa. Como, aliás, afirmou com muita propriedade o então Ministro da Fazenda do governo Itamar Franco, Ciro Gomes, em jantar de fim de ano oferecido e promovido pela própria Câmara: "Brasil e Israel têm muito o que fazer, ainda, para estreitar seus laços de afinidade". E esta será nossa missão. Podem ter certeza.

Mario Amato

Our Mission

The second edition of the magazine Brazil-Israel Parcerias & Perspectivas, published by the Brazil-Israel Trade and Industry Chamber, which I am proud of presiding and representing, comes to our hands at a very special moment for both countries.

This year, 1994, was pointed out by the deep reformulations in the Brazilian political situation, after the general elections which mobilized the whole country. Fernando Henrique Cardoso, the elected president has got a respectable prestige and credibility from the whole society, due to the outstanding reached results, at a short time, by implementing the Plano Real.

To Israel, the news are not less important. Its industrial technological development is one of the most advanced in the world and the computer and telecommunications segments are getting adjusted to assume a vanguard position in general, at a short time. Besides this, the efforts made by the Prime Minister, Itzhak Rabin, trying to consolidate the peace agreement in the Middle East area, which gained a big importance in the international media, will be an important and decisive step to form another international economic block.

These trade blocks, which multiplied from the 1990's all around the world, are responsible for the new dynamic of the international economy. An economy which does not accept any kind of protectionism, on the contrary, incentivates the internationalization through recent policies, like the global sourcing, in which industrially developed countries can increase the suppliers, making business to the ones which offer the most competitive prices, the best quality and agility, not depending on the race, skin or religion.

New markets have been discovered and explored, showing how the trade relationship between countries is getting stronger. Brazil-Israel 1995 Parcerias & Perspectivas, which will be distributed to more than 10.000 Brazilian and Israeli entrepreneurs and 80 chambers of commerce of various nations, makes a balance of the just ended year, our conquests and what should be improved to decrease the commercial distances which separate Brazilians from Israel and vice-versa. By the way, just as Ciro Gomes, the Minister of Finance of the Itamar Franco government, at the closing year dinner which was offered and promoted by the chamber itself, said: "Brazil and Israel still have a lot to do to straighten their affinity relations". And this will be our mission. You can be sure of it!

CÂMARA BRASIL-ISRAEL DE COMÉRCIO E INDÚSTRIA
BRASIL-ISRAEL 1995
PARCERIAS & PERSPECTIVAS

DIRETORIA
PRESIDENTE
MARIO AMATO
VICE-PRESIDENTES
BENO SUCHODOLSKI, JACK LEON TERPINS, JAIME PASMANIK, JAYME BRASIL GARFINKEL, MARCOS ARBAITMAN, ROBERTO FALDINI E RONALD JAMES GOLDBERG
SECRETÁRIO GERAL
RENATO OCHMAN
SECRETÁRIO
MAURO GRINBERG
TESOUREIRO GERAL
GUIORA ESRUBILSKY
TESOUREIRO
MARCELO RADOMYSLER
DIRETORES
ANDRÉ BLUMBERG, AVI TZUR, AVIGDOR ALTMAN, CLAUDIO LOTTEMBERG, DORA SILVIA CUNHA BUENO, FREIDI NEUMARK, JÚLIO SERSON, NELSON GRUNENBAUN, PEDRO BRITTO, PLINIO FERNANDES, RENATO TICOULAT FILHO, SÉRGIO GOTHILF, URIEL ZINGEREVITZ E YGAL LIPKIN
DIRETOR EXECUTIVO
JACOBO KOGAN
DIRETORA DE MARKETING
STEFANA SOLACOLU

CONSELHO DELIBERATIVO
PRESIDENTE
LEON FEFFER
VICE-PRESIDENTES
EDMUNDO SAFDIE E CELSO LAFER
SECRETÁRIOS
DEP. ANTONIO HENRIQUE CUNHA BUENO E NELSON PITTA
MEMBROS
ABRAM BERLAND, ALBERTO RAPHAEL MANSUR LEVY, ARON KREMER, FANNY FEFFER, HANS ROTHSHILD, HELIO PINHEIROS VASCONSELLOS, IDEL ARONIS, JACKS RABINOVICH, JAIME BOBROW, JOSÉ EMÍRIO DE MORAES FILHO, LAERTE SETUBAL FILHO, MAILSON FERREIRA DA NÓBREGA, MAURICIO NOVINSKY, MAX FEFFER, GENERAL OSWALDO MUNIZ OLIVA, ROBERTO COSTA DE ABREU SODRÉ E SALOMÃO TREZMIELINA

REDAÇÃO
EDITORES
LUIZ CARLOS MATTOS E CARLOS FERNANDO MOURA
PRODUÇÃO
WAGNER GUELLER
REPORTAGEM
LILIAM DAMARIS BENZI E CELSO D. BACARJI
ANDRÉA KOGA E MARCOS VIESI (TRADUÇÃO)
ARTE
ORLANDO A. COLACIOPPO (ILUSTRAÇÃO E DTP) GAU CUNHA BUENO DE MATTOS (DTP) ISMAEL RESENDE ALVES (FOTOS)

PUBLICIDADE
GERENTE
TANIA PLAPLER TARANDACH
REPRESENTANTES
BRASÍLIA
ARMAZÉM DE COMUNICAÇÃO - TELEFAX (061) 225.9945
CURITIBA
HELENARA ANDRADE - TEL: (041) 254.2680
FORTALEZA
PB PUBLICIDADE E REPRESENTAÇÕES - TEL: (085) 244.0258
PORTO ALEGRE
CIRCE INEZ POLOW - (051) 343.5224

APOIO
DEPARTAMENTO ECONÔMICO DO CONSULADO GERAL DE ISRAEL EM SÃO PAULO
EMBAIXADA DE ISRAEL
BRASÍLIA: AV. DAS NAÇÕES - SUL, LOTE 58, 70424
TEL: (061) 244.7675 E 244.7875 - FAX: 244-6129
CONSULADO GERAL EM SÃO PAULO
AV. BRIG. FARIA LIMA, 1766 - 13º ANDAR - CEP 01452-001 - TEL: (011) 815.7788 - FAX: (011) 815.7293
TELEX: (011) 8005 - CISR BR
CONSULADO GERAL NO RIO DE JANEIRO
AV. N.S. DE COPACABANA, 890 - CEP 22050 - TEL: (021) 255.0190 E 255-5432 - FAX: (021) 235.6048
CÂMARA BRASIL-ISRAEL DE COMÉRCIO E INDÚSTRIA - DE SÃO PAULO
AV. BRIG. FARIA LIMA, 1885 - 2º ANDAR, CONJ. 205 - CEP 01463-900 - TEL: (011) 814.1322 E FAX: (011) 815.3653
CÂMARA BRASIL-ISRAEL DE COMÉRCIO E INDÚSTRIA - RIO DE JANEIRO
AV. CHURCHILL, 129 - 7º ANDAR, CONJ. 702 - CEP 20020 - TEL: (021) 532.2342
SECRETÁRIO EXECUTIVO
ABRAM ZYLBERSTEIN
RUA MÉXICO, 90 - 7o ANDAR, SALA 110 - CEP 20031 - TEL: (021) 240.1598
CÂMARA BRASIL-ISRAEL DE COMÉRCIO E INDÚSTRIA/PARANÁ
RUA MATEUS LEMO, 1431 - CEP 80530-010 - CURITIBA - TEL: (041)222.3600

PANORAMA ECONÔMICO/*ECONOMIC VIEW*
Um Cenário Totalmente Novo 6
Os Bancos Tendem a se Adaptar 14
A totally new scenery 18
A Economia Volta a Crescer 20
The Israeli economy in recent years 28

COMÉRCIO EXTERIOR/*FOREIGN TRADE*
A Força Econômica Em Blocos 30
Brasil Desfruta de Posição Privilegiada 32
The Mundial economics strength in blocks 35

PARCERIAS/*PARTNERSHIP*
Intensificam-se as Relações/*Relations should Intensify* 36
Encurtando distâncias/*Short cutting the distances* 37

PRIVATIZAÇÃO/*PRIVATIZATION*
Urgência, Sem Atropelos 38
Urgency without desperation 39

ARTIGO/*ARTICLE*
Relações Comerciais Brasil-Israel 40
Trade market relation Brazil-Israel 41

ENTREVISTA/*INTERVIEW*
Quem Ganha Com a Abertura 42
The Importation Up Can Benefit Israel 43

SOFTWARE/*SOFTWARE*
A Briga Pelo Primeiro Lugar 44
Fighting to reach the top place 45

INFORMÁTICA E TELECOMUNICAÇÕES/*COMPUTERS AND TELECOMMUNICATIONS*
Casamento Gera Negócios/*Computer and Telecommunications Systems* 46/47
O Maior Crescimento entre os Setores/*Record in the exportations* 48

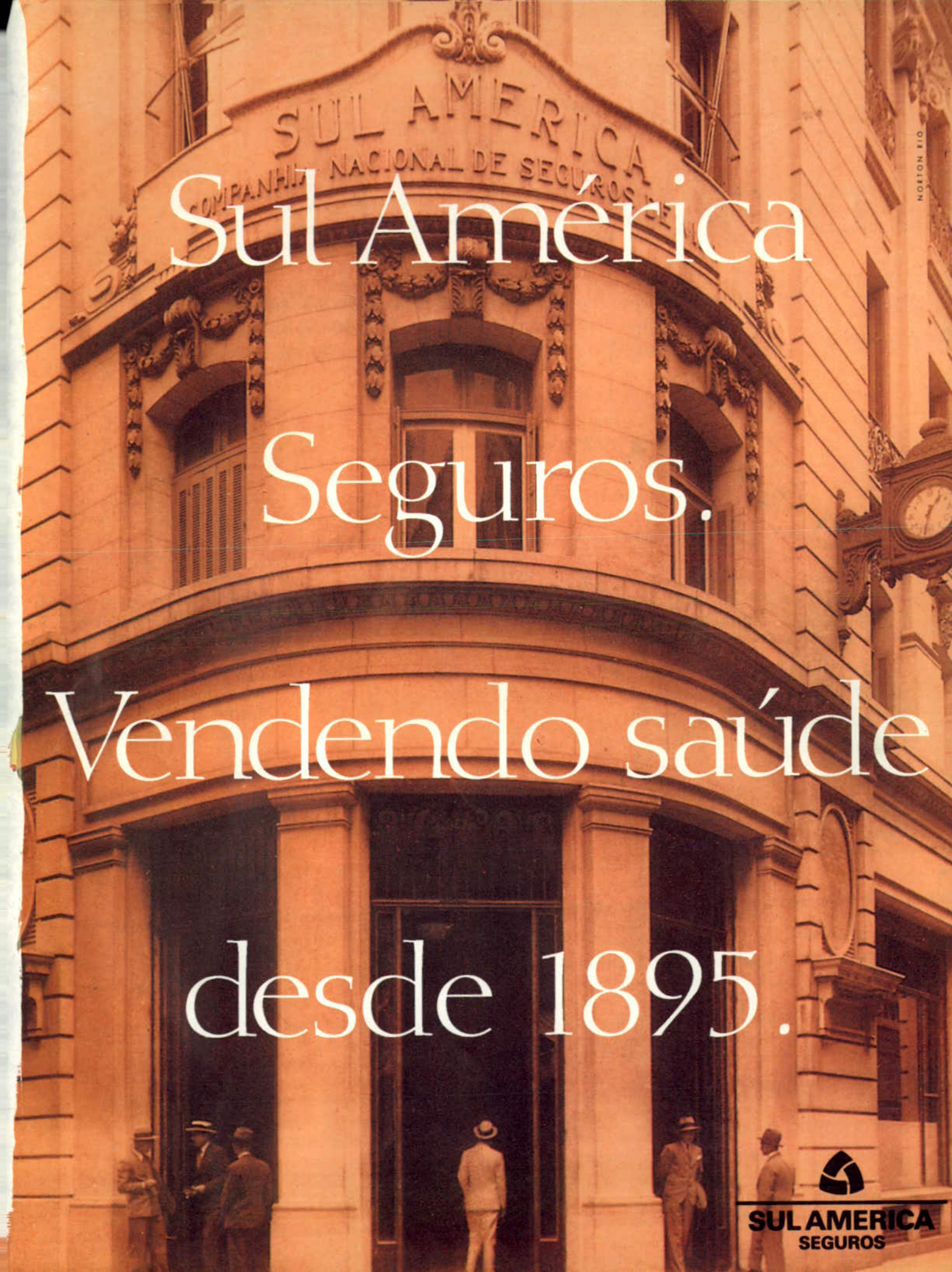
AGRIBUSINESS/*AGRICULTURAL BUSINESS*
Problemas no Mercado Externo 49
The meat exportation 50
Voltando a Dar Frutos 51
Parceiros em Potencial 52
Yielding Again/Potencial partnerships 53
Tecnologia Israelense no Brasil/*Israeli technology in Brazil* 54/55
Projetos Contribuem Para a Paz/*Projects contribute to the peace process* 56
Israel Oferece Cursos de Capacitação/*Israel offers capability courses* 57/58

QUÍMICA/*CHEMISTRY*
A Diferença de Israel 58
Recuperação Depois do Real 59
Transferência de Tecnologias/ *The technology transference* 60/62

TURISMO/*TOURISM*
Potencial Para Investimentos 63
Imagem Ruim Atrapalha, Mas Não Seca a Fonte 64
Potential for investments 66

TÊXTIL/*TEXTILE*
Indústria Aquece no Verão/*Industry "warms up" during summer* 67/68
Biquíni de Israel em Ipanema 68

AUTOMOTIVOS/*AUTOMOBILES*
As Importações Não Atrapalham 70
Know-how de Segurança 70
Filial do Brasil em Israel/*The importations do not disturb* 72
Endereços & Contatos/*Contacts & Addresses* 73
Feiras e Eventos/Events and Fairs 74


SUL AMERICA
NACIONAL DE SEGUROS
Sul América
Seguros.
Vendendo saúde
desde 1895.
SUL AMERICA
SEGUROS

UM CENÁRIO TOTALMENTE NOVO

O presidente Fernando Henrique Cardoso encontra um país com um novo panorama econômico: inflação baixa, o real valorizado em relação ao dólar e um clima de otimismo na maior parte dos setores.

Nos últimos cinco anos, o cenário político-econômico brasileiro passou por grandes modificações, desafios e sustos. Em sua, ainda, recente experiência democrática, após 20 anos sob domínio do regime militar, o país conheceu dois presidentes com estilos e temperamentos muito diferentes, e se prepara para receber um terceiro que, logo de cara, já reascendeu a esperança dos brasileiros na busca do desenvolvimento econômico e no caminho do tão esperado pacto social.

DIDA SAMPAIO/AE

Cardoso e Itamar: transição tranqüila, num importante momento econômico do Brasil.

Em 1989, através de eleição direta, Fernando Collor de Melo assumiu o poder com grande respaldo das urnas. Jovem, arrogante, vaidoso, vendia uma imagem de esportista high-tech. *De perfil moralizador, seu governo, já nos primeiros dias, seqüestrou a poupança popular, criticou a qualidade da indústria nacional, incentivou as importações e, apesar dos planos mirabolantes, não conseguiu segurar a inflação. Após uma série de escândalos envolvendo membros de confiança de seu governo, e ele próprio, acabou sendo banido do poder através de um processo de impeachment que mobilizou toda a população.*

É neste quadro político traumático que o vice-presidente Itamar Franco assume o governo. Mineiro, ex-senador e ex-prefeito de Juiz de Fora, uma figura não muito conhecida no cenário nacional, Itamar é um temperamental, uma pessoa "difícil" na opinião de Tancredo Neves. Criticado pela imprensa por seu estilo um tanto "provinciano", Itamar foi manchete de jornais pelos mais diversos assuntos: pedindo o relançamento do Fusca, com namoradas ou na companhia de uma atriz seminua nos desfiles das escolas de samba no carnaval carioca, brigando com os fabricantes de remédios ou com o presidente argentino Carlos Menem. Mas Itamar não se impressionou com as críticas e continuou governando à sua maneira. Garantiu a normalidade do processo democrático – que amadureceu precocemente devido ao impeachment – e, num lance que iria marcar a vida política e econômica do país, transferiu o então Ministro das Relações Exteriores, o senador Fernando Henrique Cardoso, para a pasta da Fazenda.

O novo Ministro da Fazenda e equipe criaram o Plano Real, um pacote de medidas que transformou o quadro econômico do país. A inflação caiu drasticamente. O real, moeda que substituíra o desvalorizado cruzeiro real, foi cotado acima do dólar. O desemprego começou a recuar. Itamar conseguiu uma façanha rara na política brasileira: deixou o governo com a popularidade em alta, a inflação em baixa e elegeu seu sucessor, o próprio Fernando Henrique Cardoso.

O novo presidente é um intelectual e mostrou-se também um político hábil. Venceu já no primeiro turno com larga vantagem sobre seus adversários. Encontra um cenário favorável, que ele mesmo ajudou a construir como ministro do governo anterior, para iniciar seu mandato. Entre os principais desafios que terá pela frente, destacam-se a revisão constitucional, as reformas fiscal e tributária, o processo de privatização, a continuidade da abertura de mercado e a garantia do crescimento econômico sem, com isso, reanimar o fantasma da inflação.

O quadro do legislativo federal poderá auxiliar Fernando Henrique Cardoso. Várias alianças podem ser desenhadas, tanto no Congresso quanto no Senado, o que deverá agilizar bastante as reformas estruturais necessárias para o Brasil retomar o caminho do desenvolvimento e resgatar, definitivamente, a grande dívida social herdada.

Coral ISBX. A menor distância entre investimentos e resultados

Soluções de telecomunicações digitais com tecnologia inovadora e produtiva são críticas para o sucesso de sua empresa.
Com o **Coral ISBX**, você pode contar com o mais avançado sistema de telefonia digital do mercado, que incorpora funções como PABX, KS, Distribuidor Automático de Chamadas (DAC) e Mesa de Operações, entre outras, numa única plataforma, com arquitetura aberta e processamento distribuído, controladas por software.
O **Coral ISBX** oferece recursos sofisticados como o CoraLAN, que permite a ligação à distância entre redes locais (LAN's) via PABX e tronco digital, sem equipamento de interface adicional.

Escolha o **Coral ISBX**. Os resultados chegarão com ele.

TADIRAN

Compugraf Tecnologia e Sistemas S.A.
R. Augusta, 1638
Cep 01304-001 São Paulo SP
Fone: (011) 281.7400 Fax: (011) 285.0507

Compugraf

PANORAMA ECONÔMICO

BRASIL

"A verdade é que retomamos o caminho do crescimento, da moralização da vida pública e da contenção da inflação". A frase foi dita pelo Presidente do Brasil, Fernando Henrique Cardoso, em seu primeiro discurso depois de eleito, em 3 de outubro, com mais de 54% dos votos válidos. De fato, a maioria dos analistas concordam que as perspectivas para a economia brasileira são positivas. Essa é a impressão, por exemplo, do *chairman* do Citicorp, John Reed, que, em visita ao país, no segundo semestre do ano passado, ainda antes das eleições, admitiu "um sentimento geral no mundo de que o Brasil está por inaugurar uma nova época e que retomará o crescimento".

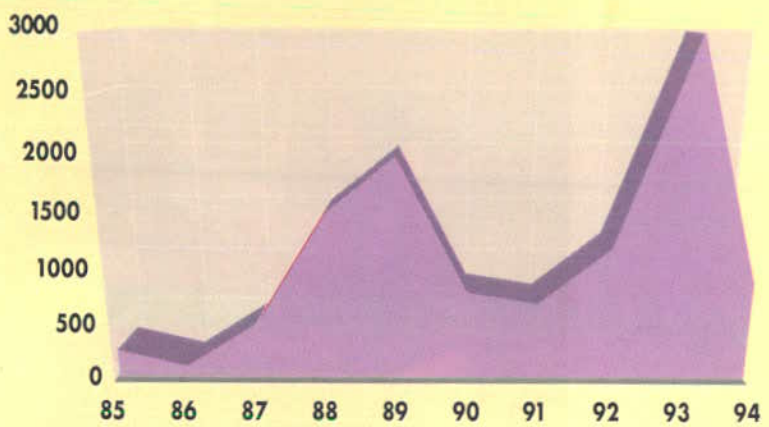
As mudanças, que hoje parecem ter recolocado o país nos trilhos, começaram no governo Collor, apesar de, por dois anos, a inflação ter continuado alta e de a economia ter entrado numa violenta recessão. A abertura do mercado, a privatização e a retomada das negociações com o FMI, que reintegraram o país ao mercado financeiro internacional, foram iniciativas do presidente destituído. Com o seu sucessor, Itamar Franco, veio o Plano Real, com ele a queda da inflação e maior abertura comercial.

O choque do governo Collor levou 52% das empresas brasileiras a fechar o ano de 1990 com prejuízo. Mas também obrigou os empresários a se reestruturarem. A partir de 92, 345 das maiores companhias voltaram a crescer e, dentre as 500 maiores, 249 tiveram resultados negativos. Em 93, cerca de 80% tornaram a exibir um crescimento nas vendas e apenas 20% apresentaram prejuízo.

Para o professor e consultor de empresas Stephen Kanitz, "os números mostram que o novo ciclo de crescimento que se iniciou em 93 não é passageiro e se estenderá, na pior das hipóteses, até o ano 2005". Kanitz, que lançou no ano passado o livro "O Brasil que dá certo", acha que esse crescimento tem como suporte – além dos juros internacionais mais baixos que na década passada –, empresas pouco endividadas, prontas para um novo ciclo de captação de investimentos, rentáveis e com capacidade de reinvestir 80% dos lucros.

Para cada dólar de patrimônio a empresa brasileira deve 50 cents, o que faz dela uma das menos endividadas do mundo. Para as empresas norte-americanas, essa relação é de um dólar de patrimônio para cada US$ 2,5 de dívida. Kanitz prevê que até o ano 2000, o nível de endividamento das empresas brasileiras se iguale ao das norte-americanas, fator importante para o crescimento da produção nacional.

TAXA DE INFLAÇÃO NO BRASIL - *INFLATION RATE IN BRAZIL*
EM % - *IN %*



ORLANDO COLACIOPPO

E esse processo já começou. Dados do Banco Central mostram que, somente no primeiro semestre do ano passado, os investimentos diretos no Brasil foram de US$ 2 bilhões. Houve um crescimento de 430% em relação ao mesmo período de 93. O que ainda é uma fatia pequena, comparado com os US$ 20 bilhões que vêm sendo investidos nas bolsas de valores brasileiras.

Na verdade, nunca foi tão fácil para o Brasil captar recursos no mercado internacional como nos dois últimos anos. Até agosto de 94, a captação através de bônus somava US$ 15,9 bilhões. As instituições financeiras ficaram com 55% do total e as empresas com 44,5%.

O REAL - Com a garantia do presidente Fernando Henrique Cardoso de que as reformas estruturais da economia e do Estado serão levadas à frente, hoje o maior impecilho ao desenvolvimento do país, espera-se para 95 um novo tipo de investidor no mercado nacional. Aquele mais conservador, que busca resultados de mais longo prazo e, portanto, capaz de fazer um aporte muito maior de recursos.

O principal marco da economia brasileira durante o ano de 94 foi a implantação do plano de estabilização chamado de Plano Real. Foi o sétimo programa, em oito anos, com uma nova queda repentina e acentuada da inflação no País. Desta vez, entretanto, o plano estabeleceu algumas diferenças básicas em relação aos anteriores. A principal delas foi a previsibilidade e gradatividade na implantação das medidas, buscando atacar primeiro a inflação.

Embora tenha sido lançado em junho de 93, um de seus principais itens, a mudança do padrão monetário, só aconteceu em 94. A nova moeda, o real, foi implantada em primeiro de julho, depois de um ano de preparação. Nesse período, o governo tentou criar condições favoráveis ao programa. Entre elas, as mudanças estruturais que dependiam da revisão constitucional, tais como reforma fiscal, maior abertura para o capital externo, quebra de monopólios estatais. Mas a revisão acabou sem tocar nas questões econômicas. Com isso, as condições favoráveis se resumiram à aprovação do Fundo Social de Emergência, à criação de um indexador geral da economia, a Unidade Real de Valor (URV), e algumas medidas de saneamento das finanças públicas, tais como combate à sonegação e o corte de gastos.

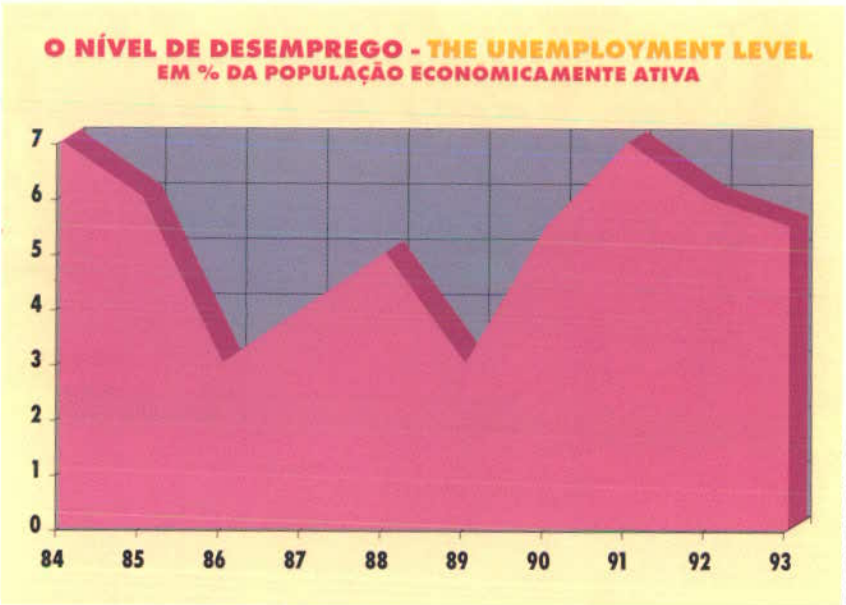
A adoção do novo padrão monetário obedeceu a um período de transição, durante o qual o governo criou um indexador para todos os preços, de adesão

VOCÊ, QUE SEMPRE VIAJA A NEGÓCIOS, FAZ O MELHOR NEGÓCIO VOANDO VASP.

A VASP tem os melhores horários para todo o Brasil, um excelente índice de pontualidade, um serviço de bordo de primeira e os aviões mais modernos. Além de ser a empresa que melhor conhece o Brasil, a VASP também oferece as melhores tarifas para Buenos Aires, Miami, Nova York, Los Angeles, Seul e Bruxelas em seus MD-11, os aviões mais modernos da atualidade. E a VASP tem ainda o melhor programa de milhagem do mercado. É o BV, o Bônus de Viagem VASP. Com êle, você não precisa viajar muito para viajar de graça. Por isso, quando viajar a negócios, pense nas suas férias. Sua família vai adorar.

Para informações e reservas, ligue grátis de qualquer ponto do Brasil
0800 99 8277

VASP



ORLANDO COLACIOPPO

voluntária, mas atrelado à variação cambial. Ou seja, a Unidade Real de Valor valia um dólar. Em primeiro de julho, quando o real entrou em vigor, grande parte dos preços, entre eles as tarifas públicas, estavam indexados à URV, estabelecendo algum equilíbrio de preços relativos. Vale dizer, também, dolarizados. A adaptação da economia à nova moeda foi rápida e sem necessidade de tablitas e os contratos vigentes foram respeitados. Essa fase de transição antecipou grande parte do resíduo inflacionário que poderia pressionar o real.

DESORDEM FINANCEIRA - Ancorado em mais US$ 40 bilhões de reservas internacionais, o real terminou o seu primeiro mês de vida valendo quase 10% mais que o dólar. Aliás, o volume de divisas foi mais um diferencial do plano em relação aos outros. E foi essencial para a sua implementação. Elas eram da ordem de US$ 9,4 bilhões em 1991 e ultrapassaram os US$ 42 bilhões em 94.

O grande problema para o plano foi o setor público que, sem as reformas estruturais, não sofreu os ajustes necessários. No lançamento do programa, em junho de 93, o próprio governo partia do pressuposto de que a inflação era fruto da "desordem financeira e administrativa do setor público". O então ministro da Fazenda Fernando Henrique Cardoso reclamava, em seu discurso de lançamento do plano, da penúria dos recursos não só para investimento do Estado, como para o próprio custeio de serviços básicos, tais como saúde e educação.

Mesmo assim, algumas medidas de saneamento do Estado vinham sendo tomadas desde o governo Collor. Por exemplo, de 1991 a julho de 1994, o Tesouro Nacional retirou de circulação quase 5,9 bilhões de reais (US$ 5 bilhões). Um resultado extraordinário, considerando a pressão sobre o Tesouro para a emissão fiscal de moeda ocorrida na década passada, que superou os US$ 25 bilhões, 70% dos quais concentrados apenas nos anos de 88 e 89. Em 94, as operações do Tesouro não só deixaram de se constituir em fonte de pressão sobre a emissão de moeda, como resultaram num aperto de liquidez da ordem de US$ 1,2 bilhão.

A arrecadação tributária do governo federal também cresceu de forma acentuada. Só no primeiro semestre a arrecadação de impostos ficou 14% acima do mesmo período de 93. O Fundo Social de Emergência, o Imposto sobre Operações Financeiras, aprovado pelo Congresso para vigorar durante o ano de 94, o combate à sonegação e a recuperação da economia, ao lado dos avanços na privatização, deram boa folga para o Tesouro. Do lado das despesas, o governo conviveu durante todo o ano com um orçamento limitado, por falta de aprovação da lei orçamentária no Congresso. Todos os gastos foram contingenciados.

Houve ainda uma queda nos encargos da dívida pública interna e, no segundo semestre, o Banco Central deixou de atuar no mercado de câmbio, prática que o levava a uma emissão maciça de títulos públicos para esterilizar o ingresso de recursos externos. Esses fatores permitiram que o governo mantivesse equilibradas as contas públicas e eliminasse as principais pressões inflacionárias provenientes do setor estatal.

CRESCIMENTO - O Plano Real teve como pano de fundo uma rápida recuperação da economia brasileira verificada a partir de 1993. A indústria ganhou fôlego, refez os estoques. A agricultura também se modernizou e conquistou um patamar mais alto de produtividade. Uma tentativa de reparar o atraso provocado pela recessão imposta pelo governo Collor, a partir de 1990. Nesse ano, o país viveu uma queda no Produto Interno Bruto (PIB) de 4,2%. Uma das maiores reduções da produção de bens e serviços já registradas na história. A indústria reduziu sua produção em quase 8,9%, só em 1990, ano em que foi lançado o Plano Collor. No ano seguinte, a queda foi de 0,5%. Mas em 92 a produção industrial caiu 4,7%. Na agricultura, a queda na produção levou a safra de grãos do Brasil – de mais de 71,6 milhões de toneladas em 89 – para menos de 55 milhões em 90, nível atingido em 85.

No lançamento da primeira fase do Plano Real, em junho de 93, a economia começava a reagir. Houve um aumento na produção industrial da ordem de 9% para reposição de estoques, esgotados nos três anos de recessão do governo Collor. A redução das taxas de juro, uma das medidas exigidas pelo presidente Itamar Franco aos seus ministros da Fazenda, desde que assumiu o poder, deu também um pouco de fôlego para a economia.

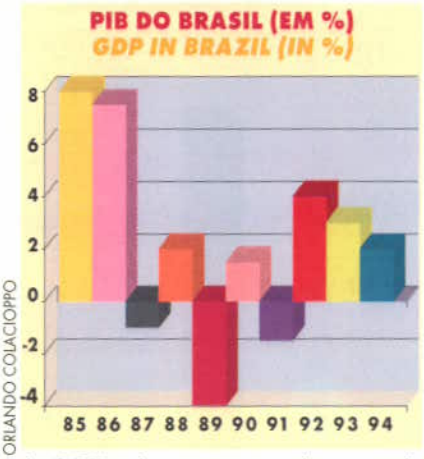
Teve início, então, um crescimento mais sustentado da economia. Desde 1987, o Brasil não crescia dois anos seguidos. Em 93, o setor industrial, por exemplo, cresceu 9,6%, o melhor resultado em sete anos. E, se o crescimento verificado em 86 for desconsiderado, é o melhor desempenho da indústria em 20 anos.

O ano de 1994 começou no mesmo ritmo. A indústria nacional cresceu 7,7% no

primeiro trimestre do ano em comparação com o mesmo período de 93. No segundo trimestre houve uma desaceleração, provocada pelas expectativas da implantação da nova moeda, em julho. Mesmo assim, o setor industrial acumulou, nesse período, um crescimento de 4,7%.

O PIB brasileiro, que partiu de uma queda de 0,83% em 92 para um crescimento de 4,96% em 93, começou a bater recordes. Teve, em 94, o mais alto crescimento, entre os primeiros trimestres, desde 80, na série histórica do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE): 5,68%. Uma taxa acima da estimativa do próprio Instituto para o ano, que era de 2,6%, e da Confederação Nacional da Indústria (CNI), que era de 3,8%.

A agricultura também reagiu fortemente ao fim da política recessiva do governo anterior e deve fechar o ano de 94 com uma safra de grãos recorde na história do país: 75,3 milhões de toneladas. Este resultado representa um crescimento



de 8,8% sobre o ano anterior, ou seja 4,8% acima do recorde, que foi de 71,6 milhões de toneladas em 89. Aliás, outro dado considerado muito saudável é o fato de todos os segmentos da economia terem crescido de forma equilibrada em 94, ao contrário do que ocorreu em 93.

Esse desempenho da economia no exercício de 1994 gerou condições mais favoráveis ao Plano Real. Apesar das medidas preventivas do governo, para evitar uma explosão do consumo decorrente da estabilização dos preços e salários, o crescimento industrial e agrícola forneceu uma posição mais confortável na área de abastecimento. Além disso, a ancoragem do real ao dólar não pegou o setor privado desprevenido. As empresas brasileiras fizeram um ajuste brutal, reduziram o endividamento, modernizaram-se e aumentaram sua produtividade para sobreviver ao longo período de recessão e, principalmente, aos diversos choques econômicos implantados por vários governos.

Nos anos 90, a reincorporação do Brasil ao sistema financeiro internacional garantiu acesso a um volume significativo de moeda estrangeira de longo prazo e baixo custo. E isso foi decisivo para a reestruturação de dívidas das empresas. Agora, com a aceleração do processo de

Investimento Externo Poderá Crescer no Brasil em 1995

O crescente interesse dos investidores estrangeiros pelo mercado brasileiro é um fator fundamental para acelerar as mudanças necessárias para a modernização do país e, principalmente, desencadear o já tão esperado desenvolvimento econômico do país.

O Brasil, atualmente, é, entre os países em desenvolvimento, o quinto na preferência dos investidores internacionais. Mas esta posição poderá ser modificada muito antes do que se esperava.

Afinal, o Estado participa cada vez menos da economia. Alguns setores, como o de siderurgia e de fertilizantes, foram totalmente privatizados. Outros, como o setor elétrico e de Telecomunicações, caminham para a privatização. Esta tendência vem crescendo em diversas áreas, num processo irreversível e sintomático, principalmente se lembrarmos que as 10 maiores dívidas do exercício de 1994 foram registradas por empresas estatais.

Entre os setores da iniciativa privada que mais cresceram no último ano, destacam-se os de material de transportes, a indústria automobilística e o comércio varejista. Os setores que ainda não se recuperaram e continuam apresentando médias negativas de rentabilidade são: hotelaria, serviços de transporte, papel e celulose, serviços públicos, informática e distribuição de veículos.

MANCHESTER Chemical

Distribuidor Autorizado
● Álcalis ● Peróxidos ● Rhodia
● Salgema ● Gessy Lever

MATÉRIAS-PRIMAS NACIONAIS E IMPORTADAS PARA OS SETORES:

● Alimentício
● Cosmético
● Eletroeletrônico
● Farmacêutico
● Lavanderias
● Metalúrgico
● Têxtil
● Tintas

TeleManchester (011) 948-3099

MATRIZ: Rua Amadeu, 645
V. Guilherme - SP - CEP 02064-050
Tel: (011) 948-3099 - Fax: (011) 264-1644
Telex: (011) 62384
FILIAL RJ: Rua Maria Rodrigues, 26
Rio de Janeiro - RJ - CEP 21030-490
Tel: (021) 260-5656 - Fax: (021) 270-5876
FILIAL MG: Av. Industrial, 398
Contagem - MG - CEP 32240-180
Tel: (031) 333-2000/1987 - Fax: (031) 333-1987

A CONSIST IMPLEMENTA SEU FUTURO

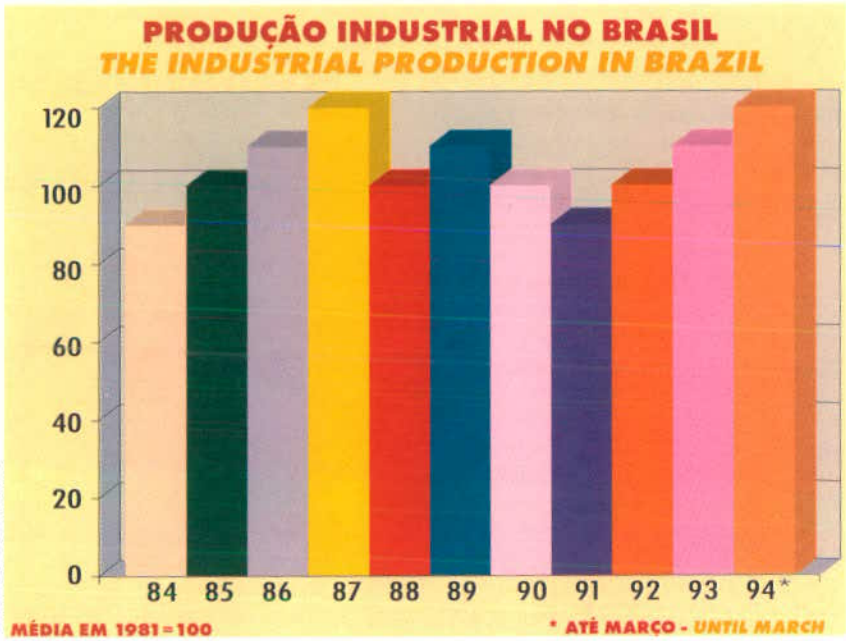
Consist Integrated Software Solution

As empresas precisam cada vez mais de ferramentas de produtividade. Por isso, a Consist desenvolveu soluções corporativas adequadas a vários segmentos de mercado, prontas para serem implementadas em diversas plataformas de hardware e software, automatizando as rotinas de trabalho de sua empresa. As aplicações Consist representam um investimento seguro, em uma tecnologia líder, presente em mais de 45 países de todo o mundo.

A Consist Integrated Software Solution é composta por dez programas:
ConsistGL (General Ledger)
Sistema contábil-financeiro
ConsistFA (Fixed Assets)
Controle patrimonial
ConsistAP (Accounts Payable)
Contas a pagar
ConsistAR (Accounts Receivable)
Contas a receber
ConsistHR (Human Resources)
Recursos humanos e folha de pagamentos
ConsistIM (Inventory Management)
Gestão de estoques
ConsistPO (Purchase Order)
Sistema de compras
ConsistVC (Vendor & Customer)
Fornecedores e clientes
ConsistRG (Report Generator)
Gerador de relatórios
ConsistCF (Common Functions)
Funções Comuns

CONSIST

Consultoria, Sistemas e Representações Ltda.
Av. das Nações Unidas, 20.727
CEP 04795-100 São Paulo-SP
Tel.: (011) 253-2333 Fax: (011) 253-4988



ORLANDO COLACIOPPO

abertura do país ao mercado internacional, através de uma redução violenta das alíquotas de importação, o esforço do setor privado em modernizar-se, para enfrentar a concorrência externa, tornou-se imperativo, mas também mais fácil. A abertura comercial facilitou a aquisição de tecnologias mais avançadas desenvolvidas no exterior.

NOVOS NÚMEROS - Se compararmos os dados entre as 500 maiores empresas do mundo, listadas pela revista *Fortune*, com os dados das 500 maiores empresas brasileiras, publicadas pela revista *Maiores e Melhores,* poderemos tirar algumas conclusões interessantes. No Brasil, desde 1978 não se via uma taxa de crescimento igual: 11,6% entre as 500 maiores e 14,2% entre as 1.200. As maiores da Fortune cresceram apenas 0,2% e as maiores do mundo não passaram de 1,3%.

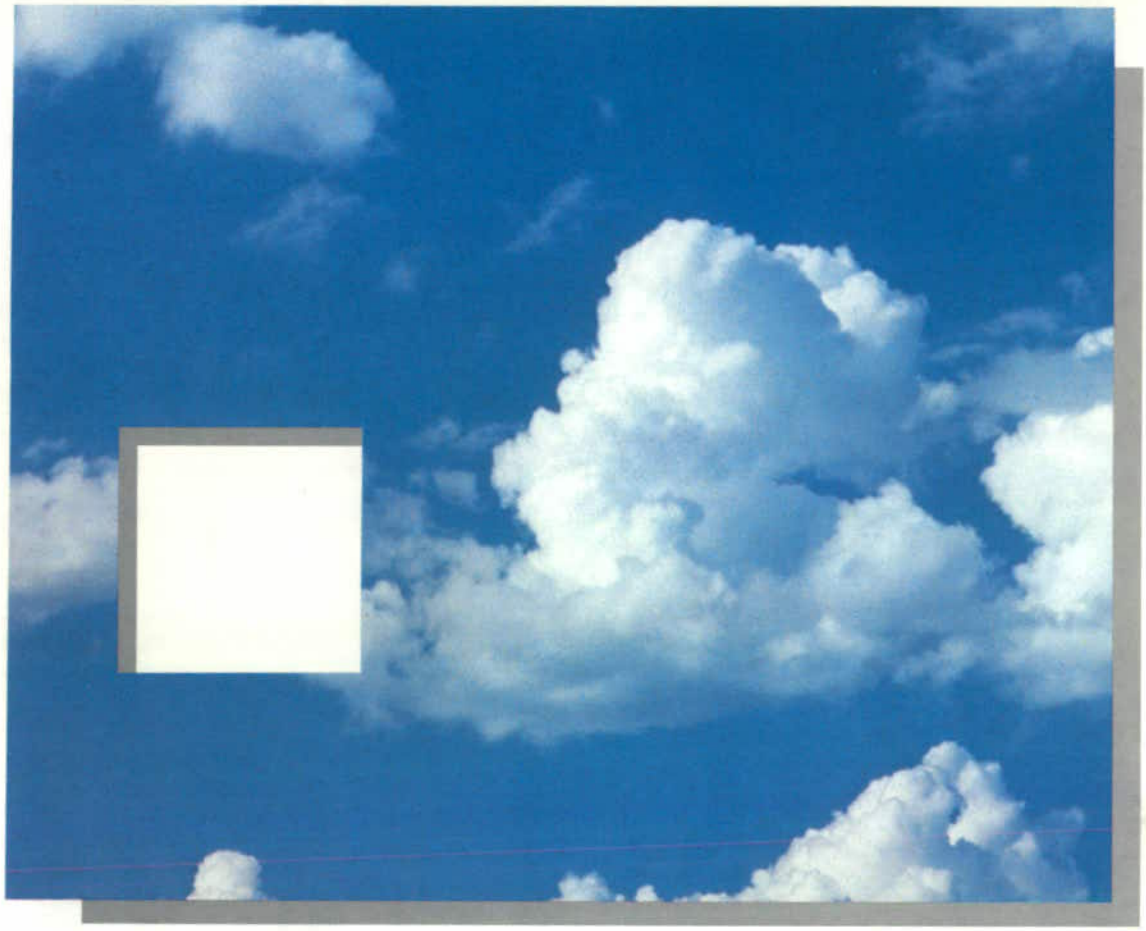
Outros números interessantes: o faturamento global destas empresas brasileiras foi de 163,5 bilhões de dólares, perto dos 167,4 bilhões de dólares de 1989. Segundo os analistas econômicos, estes números mostram que a recessão causada pelo Plano Collor foi superada. Para o professor Stephen Kanitz, "a maioria das empresas conseguiu voltar à estaca zero, o que já é um bom começo".

Fica claro com estes números, que as empresas brasileiras voltaram a ser rentáveis. A velocidade deste crescimento também levou as empresas a praticamente esgotar sua capacidade ociosa de produção. Os lucros consolidados destas grandes empresas melhoraram apenas se comparados aos anos do governo Collor, ficando longe dos últimos grandes resultados registrados no último ano do governo Sarney, isto sem falar no pico alcançado em 1986, durante o Plano Cruzado.

Agora, com o Plano Real e a estabilidade monetária, pode-se pensar em repetir os ótimos resultados de 1986 em alguns setores da economia. Mesmo levando em conta as liberações de importações e restrições no crédito aos consumidores, as empresas estão otimistas.

Um outro problema que surge no caminho é o pequeno volume de investimentos que dificulta o aumento da capacidade de produção instalada de alguns setores da indústria. Ainda segundo o professor Kanitz, a freqüente crítica formulada aos empresários que não investiram "deve ser avaliada à luz das dificuldades criadas pelo próprio governo. Não há crescimento sem investimento, mas não há investimento sem financiamento. Com o retorno dos lucros, pode-se vislumbrar a reversão da espiral negativa que se iniciou com a moratória", afirma.

É esta nova fase de investimentos e financiamentos que representantes do setor industrial, ao lado de toda a sociedade brasileira aguardam para o próximo ano.



A DRN ESTÁ SEMPRE PESQUISANDO PARA ATINGIR O MÍNIMO.

É impossível realizar quaisquer atividades agrícolas sem interferir no ambiente. Torna-se cada vez mais viável realizá-las com um desperdício mínimo de recursos e uma menor intervenção nos processos naturais.

A Cia. Suzano, por sua Divisão de Recursos Naturais (DRN), implantou a tecnologia de cultivo mínimo em todas as suas florestas de eucaliptos.

Anualmente são plantadas 5 milhões de árvores sem que o solo seja trabalhado por arações e gradeações: assim ele fica protegido da erosão e consegue manter um maior teor de umidade. Os resíduos vegetais também não são queimados: galhos e folhas permanecem no campo, fertilizando, natural e organicamente, a área.

Toda esta tecnologia exigiu muita pesquisa, e ainda exige.

A DRN continua trabalhando em busca do desenvolvimento sustentável, onde o crescimento econômico está plenamente integrado à conservação do ambiente. Isto é muito mais do que um objetivo prioritário da Cia. Suzano. É o mínimo que podemos fazer pelas futuras gerações.

Cia. Suzano de Papel e Celulose

OS BANCOS TENDEM A SE ADAPTAR

Diante da queda da inflação, os bancos foram obrigados a buscar novas fontes de receita. A recuperação econômica registrada em 1993, e os diversos planos anteriores de estabilização, garantiram a rentabilidade das instituições.

ORLANDO COLACIOPPO

Até o Plano Real, a principal característica dos bancos brasileiros era a de oferecer velocidade ao giro do dinheiro para que o cliente se protegesse da inflação. Com a queda da inflação, os bancos tiveram que reformular seu perfil de atuação, voltando a exercer sua principal vocação, ou seja, administrar e intermediar os recursos, além de ampliar a prestação de serviços.

No momento em que o real chegou ao mercado, grande parte da receita dos bancos vinha dos ganhos obtidos sobre os depósitos à vista não-remunerados e sobre os recursos do pagamento de impostos, que ficam nos bancos por algum tempo antes de ir para o caixa do governo, através do "float" – o tempo em que os recursos ficam no banco sem render nada para o proprietário.

Diante da queda acentuada da inflação, os bancos foram obrigados a buscar novas fontes de receita. Num primeiro momento, contudo, a expectativa era de que a rentabilidade dos bancos teria uma queda significativa, principalmente os varejistas, mais dependentes do "float" conseguido com o dinheiro de seus correntistas. Mas, como comprova a experiência de países que implantaram planos semelhantes ao do Brasil, como a Argentina e o México, a rentabilidade destas instituições continuou alta. Até porque o juro real cobrado por elas pulou para níveis superiores aos do período inflacionário.

No Brasil, por conta dos diversos planos de estabilização anteriores, os bancos tiveram tempo para se adequar à nova realidade. Além disso, eles também foram beneficiados pela recuperação econômica verificada a partir de 93. Os cinqüenta maiores bancos registraram uma rentabilidade de 14,4% em 1993, o melhor resultado desde 1989, quando a rentabilidade foi de 20,8%. O lucro destes bancos também foi expressivo, cerca de 2,7 bilhões de dólares em 1993, um número 42% superior ao verificado no ano anterior.

A receita proveniente de empréstimos foi a maior da década – chegou a US$ 103,3 bilhões. Em 1991, este número era da ordem de US$ 50 bilhões. No final de 1993, o sistema bancário sustentava operações de crédito da ordem de US$ 145 bilhões. Deste total apenas 3,7% foram destinadas a pessoas físicas. O setor industrial foi o maior tomador, com 27,5% do total seguido pelo setor governamental com fatia de 21,4%. Agropecuária, Comércio e Habitação responderam, individualmente, por fatias pouco superiores a 9%.

O volume arrecadado pelos bancos com tarifas de serviços bateu recorde em 1993, US$ 2,6 bilhões, enquanto em 1989 esse número não passou de US$ 900 milhões, de acordo com a Federação Brasileira dos Bancos (Febraban). Os bancos também deixaram de concentrar seus empréstimos no governo e voltaram a ter no setor privado seu principal tomador de recursos.

Em 1993, o crédito para o setor privado representou 62% do total, ante menos de 50% no ano anterior. Os depósitos – média por agência – também aumentaram em 1993, saltando da casa dos 6,3 milhões de dólares, em 1992, para US$ 7 milhões.

Em grande parte, os bons resultados verificados pelos bancos em 1993 deve-se ao fato de eles terem se alavancado com o dinheiro barato e de longo prazo do exterior. Os altos juros internos levaram os bancos a oferecerem a seus clientes opções de financiamento atrelados a divisas estrangeiras, como o dólar, a taxas bem menores que as internas.

Apesar de as operações de crédito terem-se tornado o grande filão do setor, os bancos não se mostraram dispostos a comprometer seu desempenho com clientes duvidosos. A lição do Plano Cruzado, em 1986, quando o elevado índice de crédito trouxe também elevados índices de inadimplência, foi bem assimilada pelo setor.

No final de 93, o índice de alavancagem entre empréstimos e depósitos gerais dos 100 maiores bancos privados do País somava um total de 0,76 (ou seja, a cada cruzeiro real depositado, os bancos emprestavam 76 centavos), menor que o número verificado entre os 100 maiores bancos norte-americanos, de 0,81. Em 1989, a alavancagem média dos bancos chegou a 1,25.

Outra área bancária que deve crescer com a estabilização é a de fusões e aquisições. Este crescimento, acredita-se, atrairá, principalmente, os bancos de médio porte, além dos bancos de investimentos internacionais. Estes, nos últimos anos, criaram representações no Brasil, principalmente em 1993. Entre eles, destacam-se: Salomon Brothers, Merrill Lynch, Goldman Sachs, Bear Stearns, Baring Securities e Morgan Stanley.

Além das fusões e aquisições, estas empresas chegam ao país com o objetivo de trabalhar na área de lançamento de títulos e ações de empresas no mercado internacional, além de captar recursos de investidores estrangeiros para aplicar nas bolsas de valores.

Chegou Laserwork, o único papel especial para impressoras laser e ink jet.

Laserwork é o papel que está sendo lançado no Brasil e no exterior ao mesmo tempo. Com ele, você tira o máximo proveito das impressoras modernas: não ondula ao sair do equipamento e tem a melhor definição da imagem e meios-tons, graças a um maior contraste entre o papel e a tinta. Seu desempenho nas máquinas tem o padrão Report. Mas, além das inovações tecnológicas, Laserwork incorpora também avanços ambientais. É feito com celulose produzida a partir de florestas cultivadas de eucalipto, sem a utilização de cloro, num processo pioneiro neste país, conhecido como ECF (Elemental Chlorine Free). Além de ser produzido com a mínima utilização de recursos, é totalmente reciclável. Compare Laserwork com o que você tem usado ultimamente. Você vai entender que está na hora de mudar. Para Laserwork, é claro. Nada mais natural.

Papel de Alta Alvura

REPORT Disc 0800-113203

BOLSAS - As bolsas de valores receberam uma injeção de ânimo nos últimos dois anos. O crescimento significativo foi causado pelo crescente interesse dos investidores estrangeiros, que, desde 1991, quando as normas de aplicação de dinheiro estrangeiro no mercado de capitais do Brasil foram relaxadas (permitindo aplicações de curto prazo), vêm aumentando gradualmente sua presença no país.

Dados da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) mostram que o ingresso de investimentos externos no país, via Anexo IV, cresceu de US$ 482,4 milhões em 1991, para US$ 2,9 bilhões em 1992 e para US$ 14,6 bilhões em 1993. Em 1994, até junho, as entradas estavam em US$ 9,8 bilhões. O saldo destes investimentos (ingresso de recursos menos o retorno do dinheiro ao exterior) foi de US$ 386 milhões em 1991, passou para US$ 1,3 bilhão em 1992, US$ 5,47 bilhões em 1993 e, até junho de 1994, somava US$ 3,2 bilhões, perfazendo um acumulado, desde 1991, de US$ 10,4 bilhões em recursos externos no país.

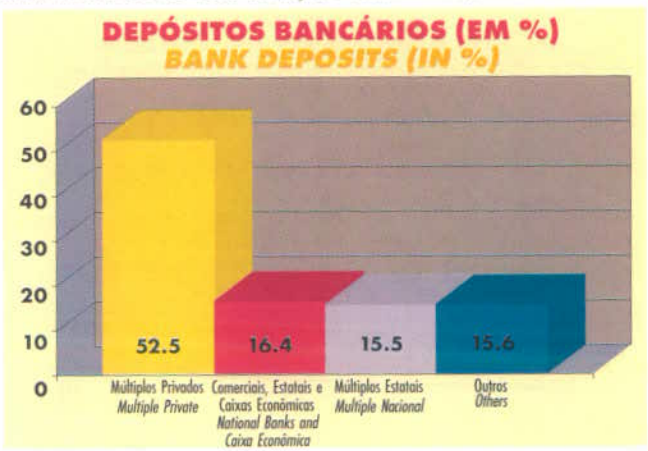
Em dezembro de 1993, 80,1% destes recursos eram aplicados em ações e 18,5% em debêntures. Em números de junho de 1994, este perfil começava a se alterar, com a carteira de ações e as debêntures recebendo menos recursos, respectivamente, 66,68% e 15,16% do total, perdendo dinheiro para as carteiras de moedas de privatização, que passaram a representar 9,5% do total e para os derivativos, com 8,6%.

Esta procura pelo país deveu-se principalmente ao alto retorno oferecido pelo mercado de capitais brasileiro, um dos mais rentáveis e com as ações mais baratas dentro dos países emergentes, ante os baixos juros oferecidos no mercado internacional, principalmente nos Estados Unidos.

ORLANDO COLACIOPPO

CONCENTRAÇÃO - O mercado de capitais possuía, em maio de 1994, 826 empresas de capital aberto – aquelas que possuem ações negociadas na bolsa. Este número é menor que as 829 empresas existentes no final de 1993, bem inferior às mais de 2 mil empresas listadas na forte Bolsa de Tóquio, e das cerca de 7 mil incluídas na maior bolsa do mundo, a Bolsa de Nova York. Há exatos dez anos, havia no país 1153 companhias de capital aberto. A redução deste número, no Brasil, foi influenciada basicamente por dois fatores: inibição de investimentos em produção (a causa mais imediata da demanda por emissão de ação em bolsa) e o alto custo de se manter as ações nas bolsas de valores.

Além disto, a concentração deste mercado também afasta as empresas da bolsa. Das 826 companhias abertas, menos de 200 registram negócios regulares, sendo que somente seis companhias respondem por mais de 80% das operações, a maioria delas estatais.



MOEDA ESTRANGEIRA E CRÉDITO: AS NOVAS FONTES

Após a implantação do Plano Real, muita coisa mudou na vida dos bancos. A estabilização da economia colocou um pedra sobre a principal fonte de receita dos bancos: os ganhos inflacionários. Para recuperar a receita perdida, as instituições deverão investir em operações de crédito que, atualmente, respondem por, aproximadamente, 30% das receitas operacionais do sistema.

Segundo a Revista Balanço Anual, *o Bradesco continua sendo o maior em operações de crédito, seguido do Nacional que apresentou uma ampliação de 63,8%. Em terceiro aparece o Bamerindus, e o Itaú possui a quarta maior carteira. O Bradesco lidera, também, os números de depósitos totais, com o Itaú aparecendo em segundo lugar. Entre os bancos médios, a carteira de créditos do Bandeirantes foi a que mais expandiu, com 118,8%. Entre os chamados bancos de nicho, a liderança ficou com o Votorantim que ampliou sua carteira em 199,6%.*

Os investimentos dos bancos para a área de ativos começaram em 1993, visando ampliar as receitas desse setor. Foi neste ano, também, que os recursos externos apareceram como uma das principais fontes de crédito. O volume em moeda estrangeira foi 38,3% superior ao registrado em 1992.

CÆSAR PARK

WESTIN HOTELS & RESORTS.

Deluxe Hotels with Highly Personalized Service

CAESAR PARK SÃO PAULO

one of
The Leading Hotels of the World

Located off Avenida Paulista, the business and banking center of the city.
Fully equipped meeting facilities, three restaurants, 50 min. from Cumbica Int'l Airport.
158 rooms and 19 suites.

CAESAR PARK IPANEMA

one of
The Leading Hotels of the World

Situated directly across from Ipanema Beach, all rooms with ocean view. Minutes from downtown and 40 min. from Galeão Int'l Airport. Three restaurants, terrace pool.
189 rooms and 32 suites.

CAESAR PARK
FORTALEZA

CAESAR PARK
FAZENDA
MONTE VERDE

CAESAR PARK
BUENOS AIRES

one of
The Leading Hotels of the World

CAESAR PARK
PANAMA

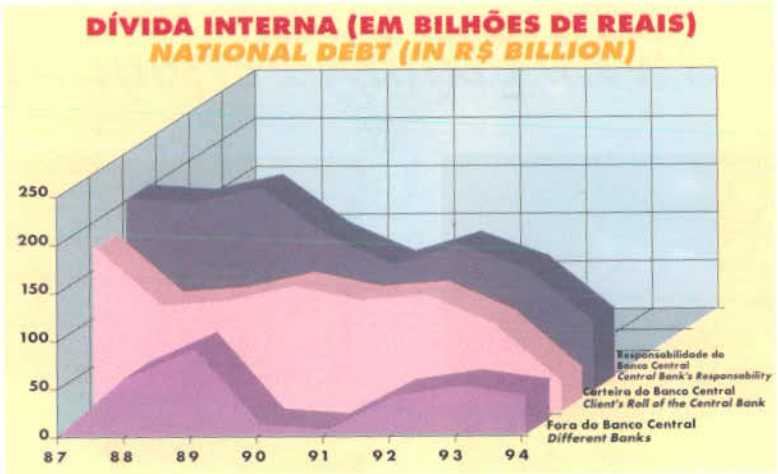
CAESAR PARK
CANCUN

RESERVATIONS

In Brasil : (011) 289-7200 In the USA : 1 (800) 228-3000 In The United Kingdom : 0800 228-3000

■ ENGLISH RESUME

A TOTALLY NEW SCENERY



"The truth is that we have returned to the way to growth, moralizing of public life and the holding back of inflation". The phrase was said by the President of Brazil, Fernando Henrique Cardoso, in his first speech, after being elected on October 3rd, with over 54% of the valid votes. In fact, the majority of the analysts agree that the perspectives for the Brazilian economy are positive. this is the impression, for example, of the Citicorp chairman, John Reed, who, on visiting the country, during the second semester last year, still before the elections, admitted "a general sentiment in the world that Brazil is about to inaugurate a new epoch and will return to growing".

The changes that today appear to have put the country back on track began in the Collor government, although, for two years the inflation continued high and the economy went into a violent recession. The opening of the market, the privatizing and the return to negotiations with the FMI, which reintegrated the country in the international financial market, were initiatives of the destituted president.

The Collor government shock led 52% of the Brazilian companies to close the year of 1990 at a loss. But it also obliged the businessmen to re-structure. as from 1992, 345 of the largest companies returned to growing and, among the 500 largest, 249 had negative results. In 1993 around 80% showed a growth in sales and only 20% showed a loss.

The implanting of the stability plan called the Real Plan was the principal signpost of the Brazilian economy during the year of 1994. This was the seventh program in the country, in eight years, with a new sudden abrupt drop in inflation. This time, however, the plan stablished some basic differences in regard to the previous ones. The principal one was the foreseeability and graduality of the implanting of the measures, attempting to first attack inflation.

Although it was launched in June, 1993, one of its principal items, the alteration of the monetary standard, only occurred in 1994. The new currency, the real, was implanted on July 1st, after a year of preparation.

The adoption of a new monetary standard underwent a transmition period, during wich the government created an indexator for all the prices, with voluntary joining, but linked to the exchange variation.

Anchored to more than USD 40 billion of international reserves, the real ended its first month of life with a value of almost more than 10% of the dollar. Besides, the volume of currency was another differential to the plan in relation to the others. And it was essential for its implementation. They were on the level of USD 9,4 billion 1991 and rose above USD 42 billion in 1994.

The Banks Try To Adapt

With the drop in inflation, the banks had to reformulate their profile of action, returning to exercising their principal vocations the administration and negotiating of resources, besides offering services.

At the moment when the real arrived on the market, a great part of the banks income came from gains obtained on the non-remunerated sight deposits and on the resources from the payment of taxes wich remained in the bank for sometime before transferring to the government cash, through the "float".

Faced with an abrupt drop in the inflation, the banks were obliged to seek new sources of income. In the first moment, however, the expectation was that the banks would face a significant drop in income, principally the retailers, more dependent on the "float" obtained from their current account clients. But the experience of those countries who had implanted plans similar to those of Brazil, such as Argentina and Mexico, the rentability of these institutions remained high. Even because the real interest charged by them jumped to level above those of the inflationary period.

The income arising from loans was the largest of the decade. It reached USD 103,3 billion. In 1991 this figure was at USD 50 billion. At the end of 1993, the banking system supported credit operations in the order of USD 145 billion. Of this total only 3,7% were destined for personal loans. The industrial sector was the largest borrower, with 27,5% of the total followed by the Government with a slice of 21,4%. Agriculture, Commerce and Habitation were responsible for, individually, slices little above 9%.

The volume corrected by the banks with services tarifs hit a record in 1993. USD 2,6 billion while in 1989 this figure had not been above USD 900 million, according to the Brazilian Federation of Banks. The banks also stopped concentrating their loans on the government and return to having their principal borrowers in the private sector represented 62% of the total, as against 50% for the previous year. The deposits – average by agency – also increased in 1993, going from 6,3 million dollars in 1992 to 7 million.

BRASILEIRAS

LOJAS BRASILEIRAS S/A
R. James Holland, 422
São Paulo - S.P.
Tel. 220 9411

60 LOJAS EM TODO O BRASIL

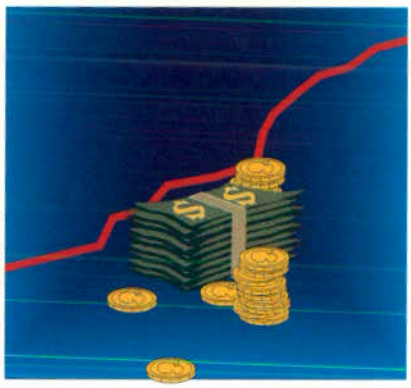
marisa

LOJAS MARISA LTDA.
R. James Holland, 575
São Paulo - S.P.
Tel. 220 9400

100 LOJAS EM TODO O BRASIL

A Economia Volta a Crescer

Em 1994, os israelenses assistiram a um crescimento econômico responsável pelo aumento de seu Produto Interno Bruto e, também, do volume de seus negócios



ORLANDO COLACIOPPO

A economia israelense superou, em 1994, as estimativas do próprio governo. Era esperado um crescimento de 5,5%, mas atingiu-se a marca de 6,7%. Estes números são um reflexo do aumento de consumo interno (cerca de 10%), da diminuição da taxa de desemprego e do aumento do nível real dos salários. Segundo dados do Banco de Israel, a expansão da economia deve-se à atuação do setor privado que teve sua produção aumentada em 7%. Os investimentos, em setores não ligados à construção de moradias, aumentou em 16,3%. Já a inflação atingiu a marca de 14% ao ano, obrigando o governo a tomar medidas como a redução com despesas oficiais e um aumento das taxas de juro.

Esta tendência pode ser notada, particularmente, nos setores direcionados à exportação, que atingiu um crescimento de 12% nas áreas de mercadorias e serviços.

A indústria turística contribuiu com um aumento recorde da exportação de serviços em 16%. A importação de insumos da produção e bens de capital pelo setor público, acompanhou o padrão de crescimento dos últimos dois anos.

A melhoria do padrão de vida da população civil é refletido no aumento da taxa de consumo per capita em 5%. A taxa de crescimento populacional foi de 1,5%, portanto, bem abaixo da taxa de consumo, fato que denota a melhoria do nível dos serviços públicos em geral.

Previsões otimistas quanto ao crescimento são justificadas pelo aumento dos investimentos fixos, nos vários setores da economia, em 12%, os quais elevaram a taxa de crescimento total real aos 87%.

COMÉRCIO EXTERIOR - O déficit comercial de Israel chegou a US$ 6 bilhões em 1993. A importação de produtos cresceu 9%, em relação a 1992, totalizando US$ 20 bilhões, enquanto a exportação aumentou em 13%, alcançando US$ 14 bilhões.

O crescimento mais notável foi o apresentado pelas exportações de produtos industriais, que atingiram a marca de 20% em termos reais. As exportações de produtos eletrônicos, maquinário e produtos químicos gozaram de uma taxa de crescimento ainda maior.

Outro resultado que expressa a expansão dos investimentos nos vários setores da economia e também a melhoria no padrão de vida, foi o aumento em 12%, tanto na importação de bens de investimento como na importação de bens de consumo.

Atualmente, o clima reinante nos mercados internacionais favorece a abertura das economias mundiais para a importação competitiva, o que força a redução das taxas de importação e alfandegárias.

Esta tendência se torna evidente, ao depararmos com a queda abrupta da receita governamental, arrecadada com as taxas mencionadas acima, acompanhada das mudanças importantes na legislação comercial. Após um crescimento de 11,8% em termos reais em 1992, a receita arrecadada com estas taxas caiu em 21,7%, em termos reais em 1993, a despeito do crescimento nas importações.

BALANÇO DE PAGAMENTOS - Os dados apresentados no balanço de pagamentos de Israel para o primeiro trimestre de 1993 foram publicados em janeiro de 1994.

O excedente das importações de produtos e serviços chegou a US$ 6 bilhões no final de setembro de 1993, um aumento de US$ 1,2 bilhão, quando comparado com o resultado do mesmo período em 1992. Os fatores principais que levaram a este aumento foram: o crescimento das importações direcionadas à defesa nacional e o aumento dos gastos por parte dos israelenses no exterior.

A dívida externa de Israel atingiu cerca de US$ 36 bilhões ao final de 1993. Enquanto o líquido da dívida externa, ou seja, a dívida líquida de cerca de US$ 20 bilhões em bens, nas mãos de cidadãos israelenses fixados no exterior, chegou a US$ 16 bilhões.

DESEMPREGO E A FORÇA DE TRABALHO - O mercado de trabalho adaptou-se rapidamente ao crescimento da atividade econômica. O número de novos empregos excedeu ao crescimento da força de trabalho em 4,8%, enquanto durante todo o ano de 1993 os níveis de desemprego caíram em média 10,2%.

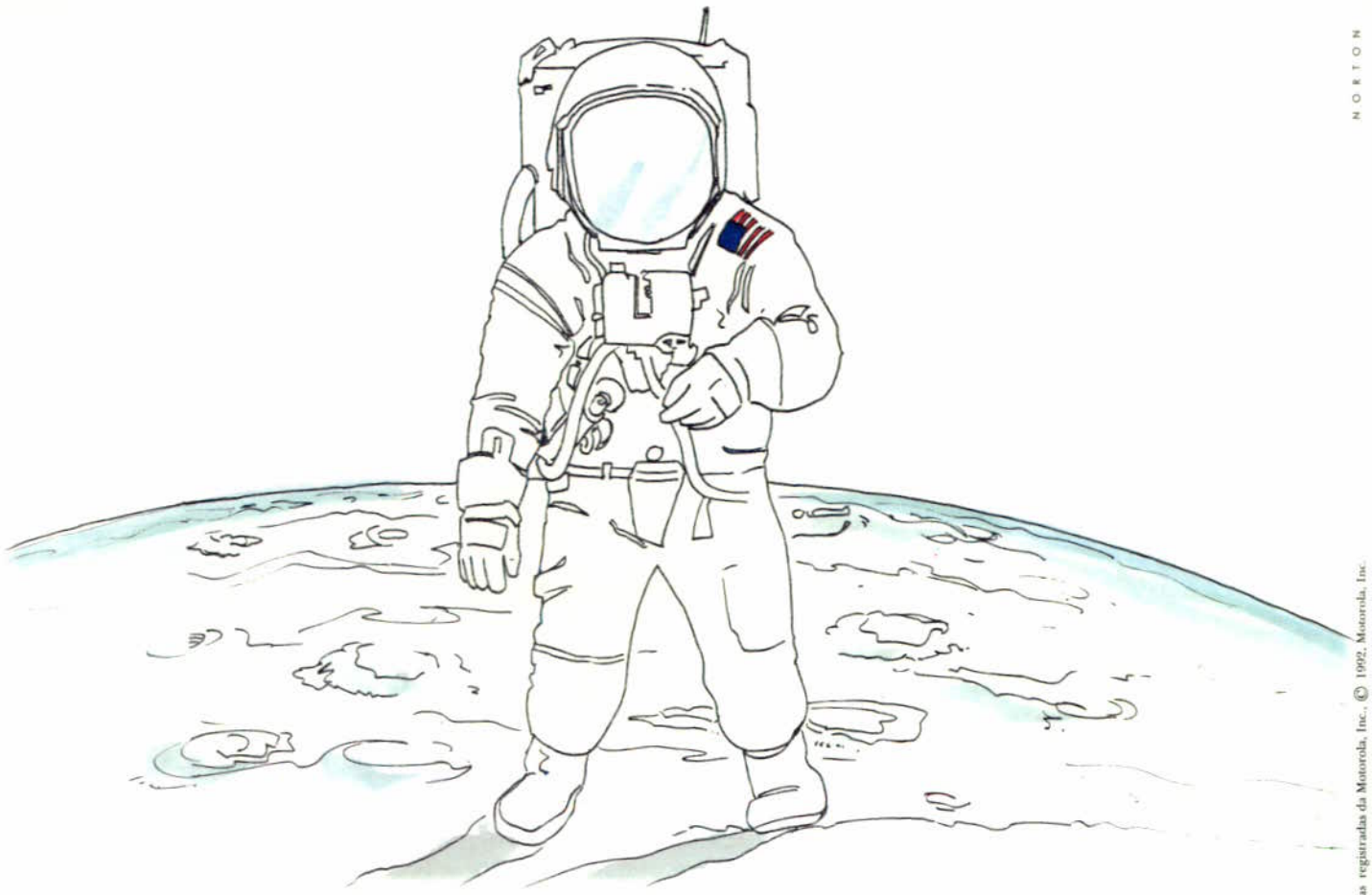
Somente em 1993, 95.000 pessoas encontraram um lugar no mercado de trabalho, ao passo que, se juntarmos os resultados apresentados nos três anos anteriores, chegaremos a um total de 190.000. O setor de negócios contribuiu com 75% desse crescimento.

O excedente da força de trabalho representou uma queda de 1% nos salários do setor de negócios. Entretanto, houve um aumento de 0,3% na produtividade.

CONSTRUÇÃO - Com a redução do envolvimento do setor público na indústria da construção, a produção caiu cerca de 9% em termos reais.

O investimento na construção civil pelo setor público, teve uma queda em termos reais de 64%. A atividade da construção pelo setor público, que está caindo para níveis anteriores ao início da imi-

NORTON



Motorola são marcas registradas da Motorola, Inc., © 1992, Motorola, Inc.

Você Se Lembra Dessa Façanha Da Motorola?

Em 1969, as primeiras palavras que vieram da Lua para a Terra foram transformadas em realidade por um transmissor concebido e fabricado pela Motorola.

A história da Motorola, desde a sua fundação, tem sido uma história de pioneirismo e compromisso com novas tecnologias. Por isso ela se tornou líder mundial em equipamentos de comunicação de dados, pagers e telefones celulares.

Hoje, a Motorola investe mais de 1 bilhão de dólares por ano em pesquisa e desenvolvimento, oferecendo aos seus clientes o que existe de mais avançado em tecnologia.

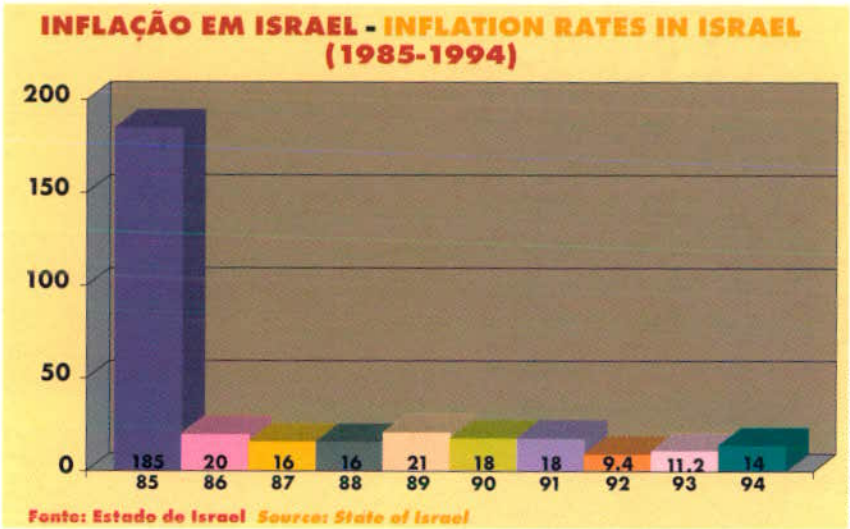
Qualidade perfeita. Entrega perfeita. Confiabilidade perfeita. Serviço perfeito. É o desafio diário da Motorola em cada área da indústria eletrônica onde ela atua: Comunicações, Componentes, Computação e Controle. Para nós é o único jeito de trabalhar.

Motorola do Brasil - Rua Paes Leme, 524 - 5º andar
05424-904 – São Paulo.
Tel.: (011) 815-4200.
Fax: (011) 815-2336.

MOTOROLA

Tudo Pela Qualidade™

Sistemas de radiocomunicação, equipamentos de radiochamada e teleponto, telefones e sistemas celulares, equipamentos de comunicação de dados, semicondutores, eletrônica aeroespacial, eletrônica automotiva e industrial e computadores.



gração em massa, está focalizada em duas áreas principais:

A. Venda de terras – Durante 1993, esta atividade (em termos de unidade de habitações) cresceu 50% quando comparado com 1992. Mais da metade das terras envolvidas estão na área de Tel-Aviv e na região central do país.

B. Assistência governamental aos compradores de habitações – Esta é a primeira vez que o governo dá assistência financeira aos que irão adquirir sua primeira residência e também aos imigrantes. Isto explica os 62.000 empréstimos aprovados pelo governo em 1993. Em 1992 foram 54.000 empréstimos, na sua maioria para a aquisição de apartamentos por imigrantes, elevando a taxa de financiamento de 40%, em 1992, para 50%, em 1993.

INFLAÇÃO E A TAXA DE CÂMBIO - A meta estabelecida pelo Governador do Banco Central de Israel e pelo Ministro da Economia, de manter a inflação em um dígito – mais precisamente em 9% –, não foi bem-sucedida. O índice de preços ao consumidor (IPC) subiu 11,2% durante o ano de 1993. Esta alta na inflação é atribuída ao aumento no preço da habitação e à depreciação do dólar.

Em novembro, a inflação diminuiu um pouco o seu movimento ascendente e o IPC subiu somente 0,8%, em cada um dos últimos meses do ano. A chave para controlar a inflação está, sem dúvida alguma, no controle do preço da habitação, cujo aumento em 1993 foi de 23%.

No final de 1992, o Governador do Banco Central de Israel aumentou as taxas de juro para contrabalançar a demanda de moeda estrangeira. Esta manobra foi criada para atrair de volta ao país o dinheiro de investidores que deram preferência ao mercado externo.

A política monetária e o desenvolvimento econômico trouxeram calma relativa aos mercados de moedas estrangeiras. Os negociadores das taxas de câmbio conseguiram a confiança pública, na subida diagonal como um instrumento de moeda estrangeira. A subida desta taxa de câmbio, de 8% no começo do ano, foi reajustada para 6% em julho, e provou seu valor, ao conseguir moderar os ciclos especulativos nas compras de moeda estrangeira.

O volume de ativos financeiros expandiu 23% em termos reais, chegando a US$ 152 bilhões. Tal expansão foi decorrência de um aumento de 65% no valor das ações em termos reais. O crédito ao público totalizou US$ 44 bilhões, um aumento de 14% em termos reais.

LEILÃO DE MOEDAS - A origem dos sheqels, com os quais o Banco de Israel alimenta todo o sistema bancário, consiste-se de leilões diários e semanais, além de empréstimos bancários que reúnem o principal pré-determinado, mais taxas de juro.

De acordo com as estimativas iniciais, o volume das origens de sheqel para o sistema bancário comercial expandiu em cerca de US$ 2,1 bilhões em 1993. Os leilões semanais contribuem com a maior parte deste volume.

No dia 30 de dezembro, o Banco de Israel aumentou a taxa de juro, de 9,7% para 10,5%, como medida para manter a inflação em 8%, em 1994.

A taxa de juro subiu, como conseqüência da extinção de oito níveis de empréstimos de cotas, que tinham taxas baixas, variando entre 9% e 9,7%. O custo médio efetivo das origens monetárias saltou para 11,1%, contra os 9,5% apresentados no período de setembro a outubro.

Em janeiro de 1994, os bancos comerciais responderam ao aumento nos custos das origens monetárias, elevando as taxas de juro preferenciais para 0,8% e 1%, empurrando-as para 11,8% e 12%.

O Banco de Israel subiu sua taxa de juro durante o primeiro trimestre de 1993. Apesar da onda de emissão de ações ocorrida em maio, as taxas de juro mantiveram-se estáveis.

Já no terceiro trimestre, o Banco de Israel reestruturou sua política monetária, aumentando seus empréstimos de cotas de taxas de juro baixas, em 8,5%. Em novembro, voltou a reduzir as cotas.

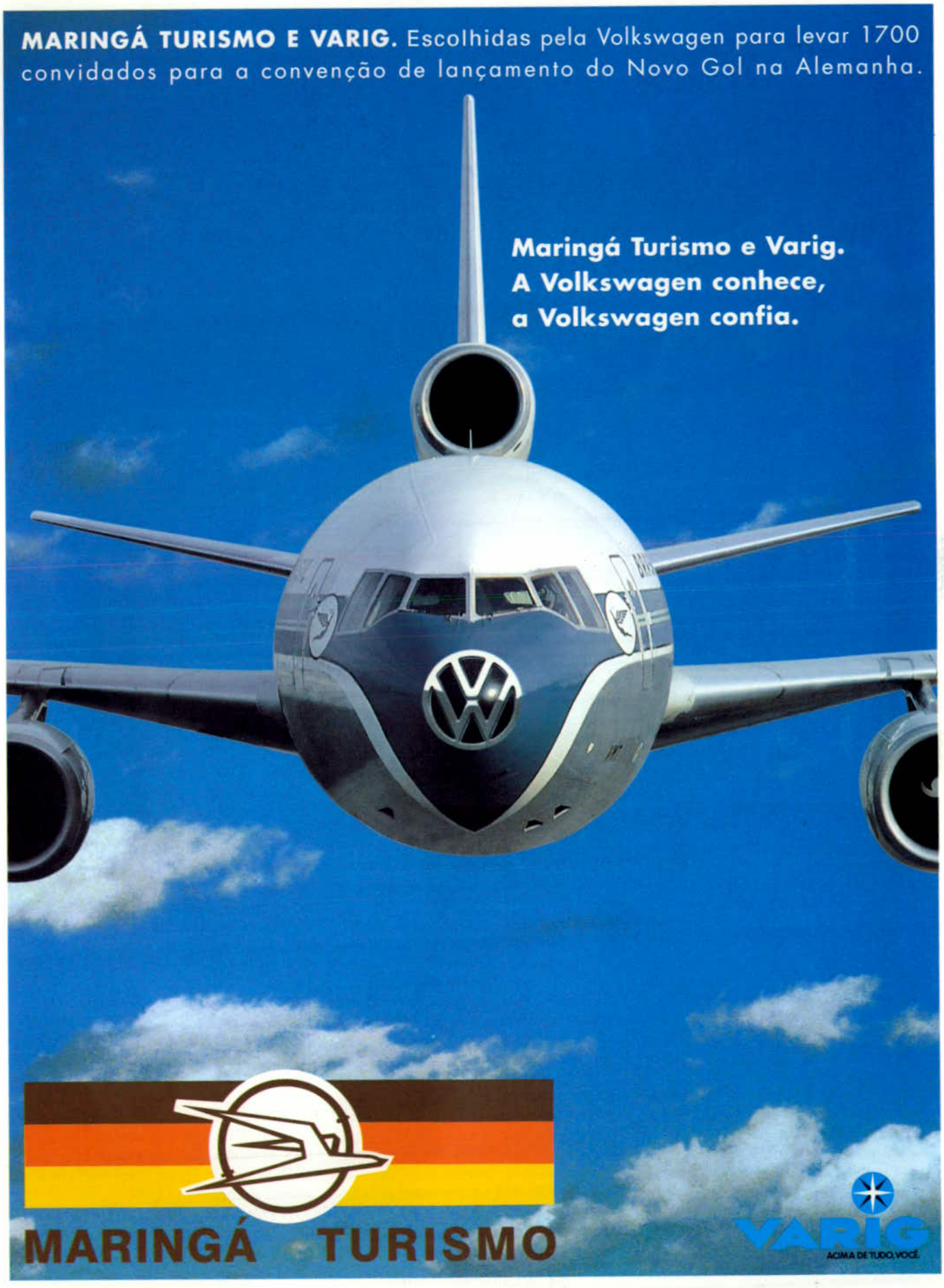
Em dezembro, esta política de contração foi intensificada.

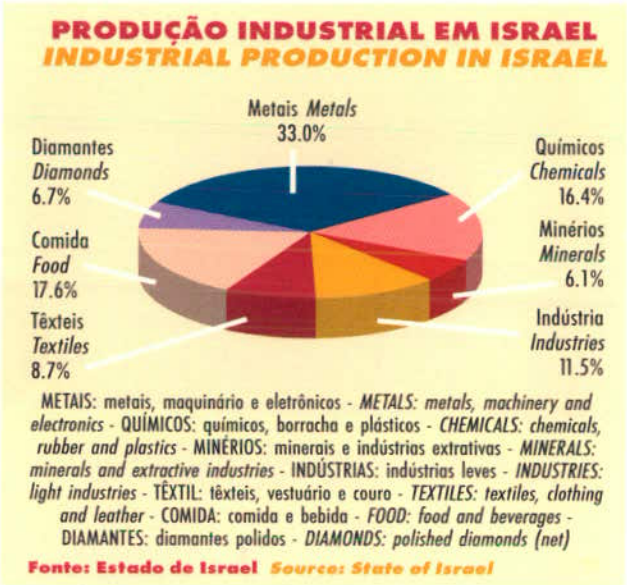
MERCADO DE AÇÕES - O índice geral de ações subiu 41% em média, refletindo o crescimento de 26%, no índice duplo Mishtanim, e a subida em 77%, no índice Karam.

Embora 1993 não tenha sido um ano tão bom quanto 1992, o ritmo moderado e calmo das transações das ações de primeira linha (*blue chips*), poderia ser interpretado como evidência da maturidade atingida pelo mercado de ações, no sentido de que houve relação entre as posições financeiras das companhias e seus valores de mercado. Entretanto, houve uma elevação quase ininterrupta e substancial nos preços das ações das empresas de pequeno porte, negociadas no mercado Karam.

O ano de 1993 pode também ser dividido em duas partes significativas. A primeira são os oito meses anteriores às negociações com os palestinos, durante as quais os preços das ações tiveram uma flutuação equivalente aos níveis do final de 1992. A segunda parte, cobre os últimos quatro meses do ano, quando as negociações com a OLP (Organização para a Libertação da Palestina) causaram a elevação de algumas ações.

MARINGÁ TURISMO E VARIG. Escolhidas pela Volkswagen para levar 1700 convidados para a convenção de lançamento do Novo Gol na Alemanha.





ORLANDO COLACIOPPO

Outro fenômeno, foi o florescimento do mercado primário de ações, que apresentou um volume total de 280 novos lançamentos, dos quais 65% foram ofertas públicas iniciais.

Ao todo, cerca de US$ 3 bilhões foram arrecadados nas negociações de ações conversíveis e ordinárias, um recorde sem precedentes.

O mercado dos títulos governamentais, atado ao índice de preços ao consumidor, teve uma elevação de preços de somente 9,3%, ficando abaixo do IPC em 2%.

Os preços dos títulos caíram ligeiramente na primeira parte do ano, enquanto que na segunda parte subiram rapidamente, embora não tenham conseguido superar o ritmo da inflação, ao final do ano.

MERCADO DE CAPITAL - Os primeiros meses de 1994 foram caracterizados por uma expansão maior nas atividades econômicas. Em fevereiro e março, entretanto, em decorrência das alegações de que os preços das ações eram abusivos, e das investigações por parte das Autoridades do Mercado de Capitais nos negócios da Bolsa de Valores de Tel-Aviv, as ações sofreram queda abrupta.

No dia 21 de fevereiro, os preços das ações sofreram queda aos níveis apresentados no mesmo período no ano anterior, quando o Governador do Banco de Israel chamou a Bolsa de Valores de "bolha financeira".

Como resultado, a maioria das ações estão sendo negociadas abaixo do seu valor econômico.

Estes acontecimentos têm apresentado uma imagem distorcida de como realmente é o mercado de capitais de Israel. Um quadro mais preciso deste mercado pode ser obtido, fazendo-se uma análise mais apurada do seu desenvolvimento.

Nos últimos anos, as atividades do mercado de capital local têm sido caracterizadas por uma quantidade de desenvolvimentos interessantes:

- aumentou rapidamente os preços das ações;
- apresentou um aumento considerável do volume de transações;
- conquistou uma arrecadação maciça de capital;
- mostrou mudanças estruturais profundas no mercado.

Desde que os *provident funds* receberam permissão, em 1992, para aumentarem a proporção do total de suas ações e valores conversíveis (títulos e opções que podem ser convertidos em ações), eles se tornaram uma força no mercado de capitais.

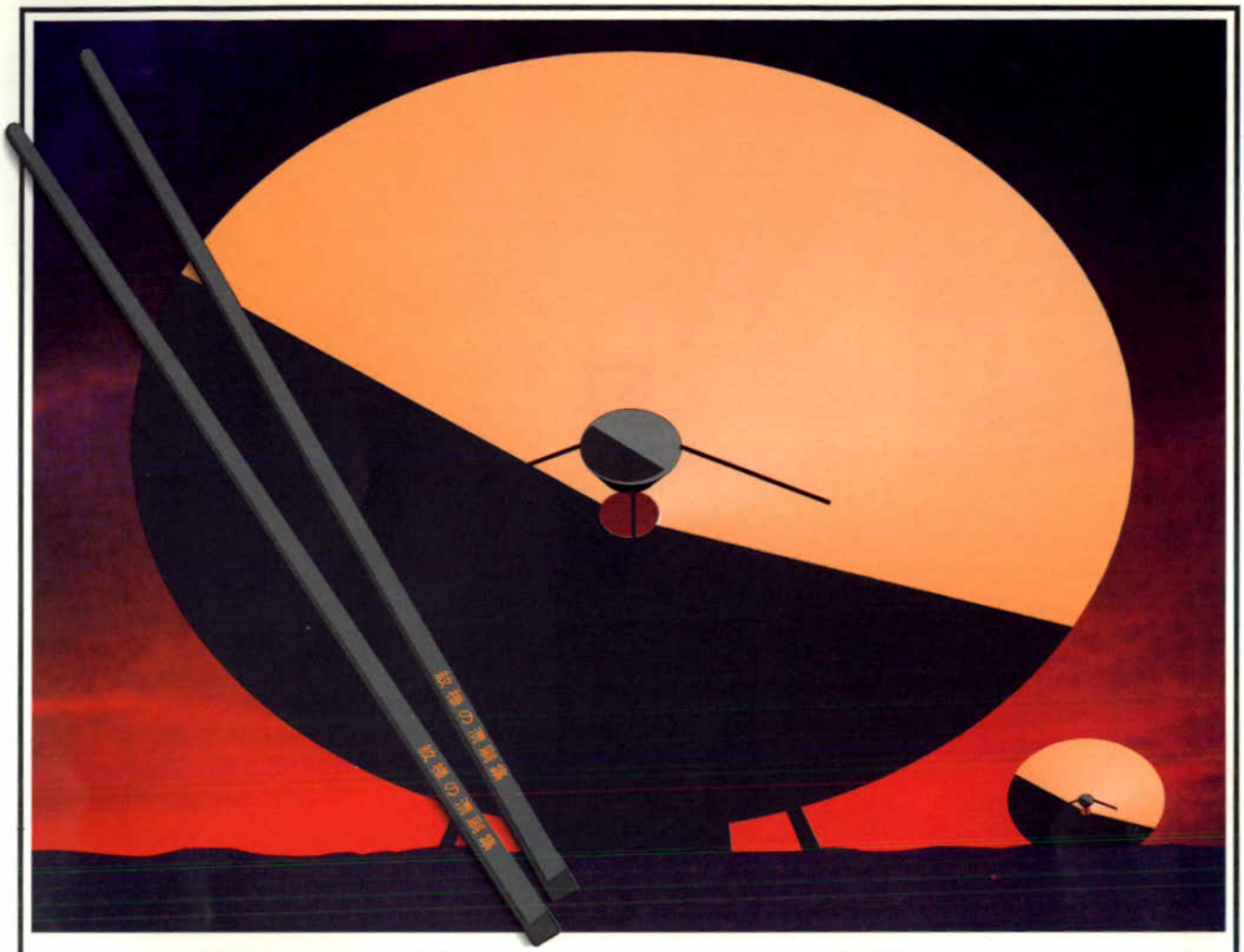
Outro desenvolvimento significante surgiu em agosto de 1993, com o início das transações de opções no índice composto Maof, que consiste de 25 companhias com o valor mais alto do mercado (excluindo-se os bancos).

O ano de 1993 é lembrado pela arrecadação de capital em massa. Isto foi conseguido através da oferta pública direta de valores e conversíveis, além do exercício de opções, que juntos arrecadaram US$ 31 bilhões, contra US$ 1,8 bilhão, em 1992. Esta quantia foi levantada por 285 companhias, das quais 186 lançaram suas primeiras ofertas públicas.

Outros US$ 200 milhões em títulos privados foram arrecadados em 1993, em relação a 1992. Durante o ano, o governo continuou desviando fundos para o setor privado. Com a aceleração do processo de privatização, os empréstimos governamentais, via mercado de títulos, caiu 47% em relação a 1992, para 2,7 bilhões de dólares. Tais empréstimos, os quais já representaram cerca de 70% dos fundos arrecadados na Bolsa de Valores, foram computados somente em 45% do total de 1993. Durante este período, o governo aumentou sua receita através da emissão de títulos de privatização, particularmente através da venda de seus dois maiores bancos: Hapoalim e Leumi.

No final de 1993, 558 companhias entraram para a lista da Bolsa de Valores, enquanto em 1992 o total foi de 378. O total do valor de mercado destas companhias chegou a aproximadamente US$ 50 bilhões (equivalente a 80% do PIB de Israel). O giro anual das transações, em títulos conversíveis e ações em 1993, chegou a US$ 30 bilhões, mais que o dobro atingido em 1993 e perto de seis vezes mais que o volume arrecadado em 1990.

A expansão do mercado de capitais pode ser atribuída ao crescimento econômico, nos últimos anos.



THE JAPANESE DIET TO GET FAT OVERSEAS.

When it comes to investing in high technology in Latin America, the Japanese know best how to avoid getting trapped in fishy business.

The Telebrás Corporation has consistently proven to be an excellent deal for investors in search of lucrative returns. That is one reason why major investment banks consider the telecommunications company Telebrás to be a low risk in today's world.

As of October 1991, Telebrás resumed its activities in the foreign market with profits amounting to US$ 817 million. Of this total: US$ 187 million - or 20 billion yen - were obtained from the Japanese market, constituting the first international security acquisition of a Latin American company by Japan. Telebrás is the fourth-largest open capital corporation in Latin America and ranks eleventh among the world's telecommunications companies.

In addition to being a leader on the São Paulo stock exchange (BOVESPA), in October 1992, Telebrás started the American Depository Receipt Program (ADR) - level 1, which trades today on the American over-the-counter market at more than US$ 200 million per month.

Through 28 affiliates - 27 state owned - Telebrás is interconnected throughout Brazil and consistently exhibits the highest standard of international quality.

Telebrás market value has few equals in today's financial jungle. Roaring with an oriental discipline. Telebrás is now one of the most advanced long distance telecommunications corporations in the world. The numbers speak for themselves: Telebrás boasts 320,000 pay phones, 7,420 kilometers of optic fibers, 300,000 cellular phones and 25,000 inductive-card-operated pay phones.

Six million shareholders can attest to the success of this Brazilian corporation. Telebrás is a feast in a world starving for safe investments.

A Big Business - A Step Beyond Safety.

BRASIL UNIÃO DE TODOS

TELEBRÁS

MINISTÉRIO DAS COMUNICAÇÕES

SETOR DE AUTARQUIAS SUL, QUADRA 6, BLOCO E
70313-900 - BRASÍLIA - DF - BRASIL
PRESIDÊNCIA: TEL. (055-061) 215-2120
FAX. (055-061) 322-1213

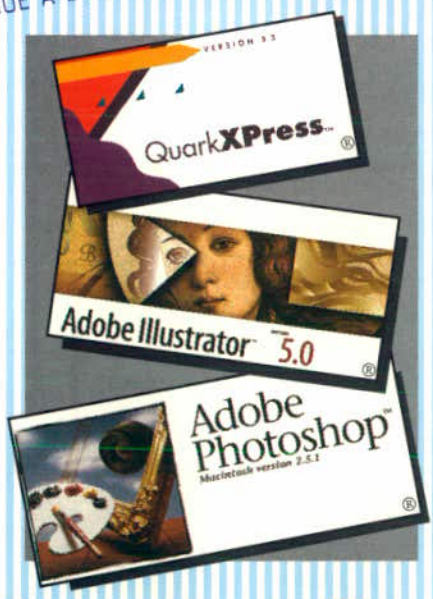
BIG BUSINESS A STEP BEYOND SAFETY.

SISTEMA 7®
PHOTOSHOP®
ILLUSTRATOR®
QUARK XPRESS®

CURSOS PROFISSIONAIS DE PRODUÇÃO EM MACINTOSH PARA ÁREA DE FOTOLITO E GRÁFICA.

SÓ MESMO A AUTORIDADE MÁXIMA EM INSTALAÇÃO DE SISTEMAS E EQUIPAMENTOS DE PRÉ-IMPRESSÃO, ALÉM DE REPRESENTANTE SCITEX NO BRASIL, PODERIA TER DESENVOLVIDO UM CURSO SOB MEDIDA PARA VOCÊ LIGADO EM ARTES GRÁFICAS, QUE PRECISA ESTAR POR DENTRO DOS MELHORES E MAIS UTILIZADOS "SOFTWARES" PARA EDITORAÇÃO ELETRÔNICA DO MERCADO.

VENHA FAZER O CURSO E AINDA CONHECER A TECNOLOGIA DE PONTA QUE A DO PRADO TRAZ PARA O BRASIL.



DO PRADO EDITORES · scitex · PUBLISHING

MAIORES INFORMAÇÕES
CONSULTE A DO PRADO
RUA CARNEIRO DA CUNHA,354
SÃO PAULO - SP - BRASIL - CEP 04144
TEL.(011) 581-1444 - FAX (011) 581-2074

Os direitos das marcas e ilustrações deste anúncio são reservados a seus respectivos fabricantes.

ISRAEL

Outro fator importante que vem estimulando a economia e o mercado de capitais, tem sido o progresso nas negociações de paz com os países árabes e o reconhecimento mútuo entre Israel e a OLP.

TRANSAÇÃO DOS VALORES MOBILIÁRIOS - A TASE possui vários índices que refletem o estado das transações de participação patrimonial:

- o índice geral de ações (GSI) – calculado sobre todas as ações negociadas no mercado;
- o índice duplo (Mishtanim) – reflete o status das ações de cerca de 25 companhias com um alto valor de mercado e valor líquido;
- o índice Maof – calculado para as ações das 25 companhias do sistema duplo, que apresentam os mais altos valores de mercado;
- o índice Karam (resgate computadorizado) – cobre todas as ações que não são incluídas na lista paralela e que são negociadas por um sistema de resgate computadorizado.

As transações da Bolsa de Valores acontecem durante a semana, de domingo a quinta, entre 10h30 e 15h30.

A TASE tem três métodos de transação. O primeiro consiste em transação de ações na lista do mercado de mão-dupla, que até o final de 1993 incluía 98 ações, opções e conversíveis, que eram equivalentes a 62% do valor geral de mercado das ações negociadas na Bolsa de Valores.

A transação dentro deste método é um processo de dois estágios. O primeiro processo é o estágio multilateral, onde todas as ofertas de compra e venda são agrupadas, e um preço é definido para todas as ações que conseguirem combinar as ofertas de compra com as de venda. O segundo processo, também de mão-dupla, é conduzido em vários ciclos, cada um dos quais contendo inúmeras transações.

As transações são feitas por membros da Bolsa de Valores e um preço é definido para cada uma delas.

O segundo método é o sistema Karam de resgate computadorizado, que é efetuado através dos computadores da TASE e os preços das transações são definidos somente uma vez ao dia.

O terceiro método é usado para transações de títulos e empréstimos a curto prazo e é conduzido por um sistema não-computadorizado de resgate.

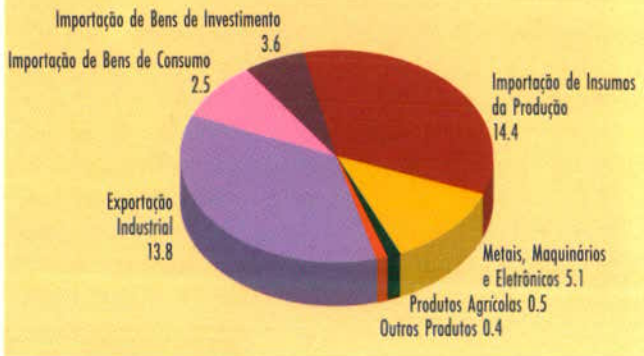
Vendas a descoberto são proibidas na TASE. A compensação é feita no dia seguinte à transação, via sistema de compensação da Bolsa de Valores, em concordância com o preço da ação estabelecido no dia do negócio. A maior parte do sistema de compensação é computadorizado.

Até 1993, a maior parte das opções negociadas na TASE foram bônus e opções de compra. As opções de venda e opções de índice eram completamente inexistentes. Em agosto de 1993, iniciaram-se as transações de opções do índice Maof na TASE.

Fundos especializados em ações israelenses já estão operando no exterior. O *First Israel Fund* foi o primeiro a ser estabelecido arrecadando US$ 75 milhões desde o seu nascimento. Logo surgiu o *Israel Growth Fund* (IGF), ambos nos Estados Unidos. Em março de 1994, foi estabelecido o *Fund of Israel*.

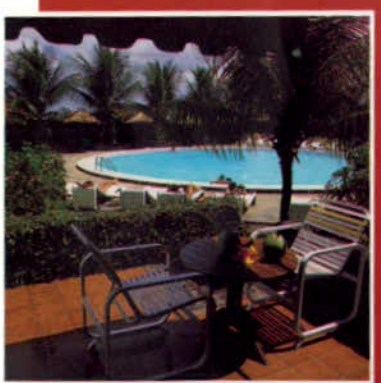
Tais fundos investem em empresas que são negociadas na TASE, ou empresas israelenses que são negociadas nos Estados Unidos. Parte desses fundos serão investidos em empresas que têm suas atividades concentradas em Israel. A criação destes fundos demonstra o clima de otimismo reinante na economia de Israel.

COMÉRCIO EXTERIOR DE ISRAEL EM 1993 (EM US$ BILHÕES)



Bons Hotéis para bons negócios

SÃO PAULO - CAMPINAS - SÃO LUIZ - BELÉM - PORTO VELHO



hotéis vila rica

Mania de atender bem

RESERVAS

SÃO PAULO

Fone:(011) 268.0144

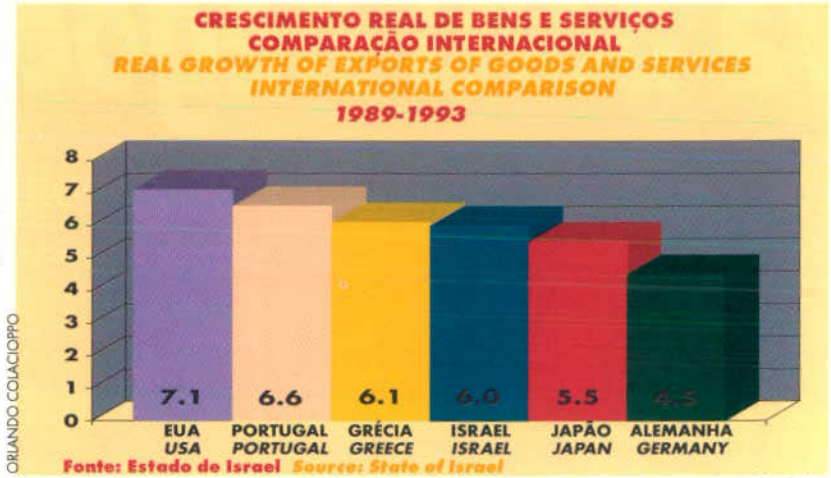
Fax:(011) 869.5675 - Tlx: 11-80105

RIO DE JANEIRO

Fone: (021) 262.8036 - Tlx: 21-36485

TOLL FREE 0.800.11.01.44

THE ISRAELI ECONOMY IN RECENT YEARS



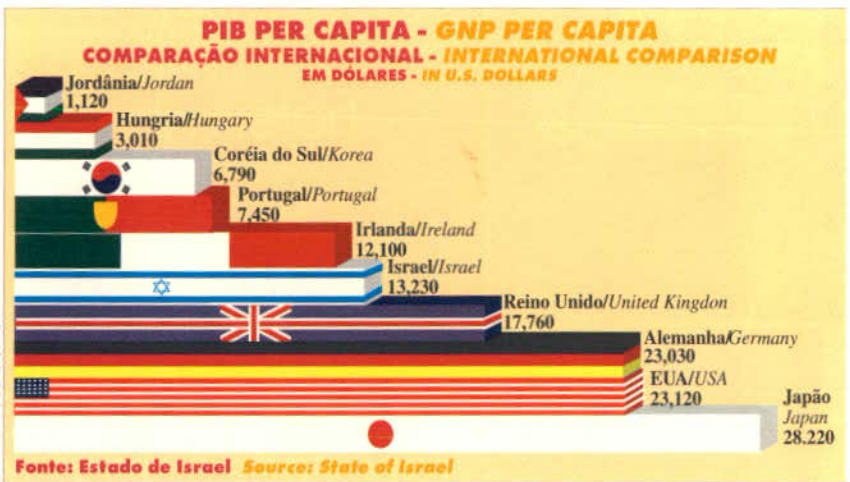
The Israeli economy enjoyed its fourth successive year growth, with a 3.5% rise in both the gross domestic product (GDP) and business GDP. The construction industry dominated economic growth in the two year period following the onset of mass immigration in 1990; however, the past two years have seen a more even distribution of growth among the various branches of the economy.
A growth in business sector productivity (especially a 3% rise in industry), an erosion in real wages caused by the labor surplus, and the creeping devaluation of the shequel led to a rise in industrial profitability. This trend was particularly noticeable in the export-oriented sectors, which managed to increase their competitiveness in world markets. The immense 19% rise in industrial exports contributed to an overall 12% growth in exports of goods and services. This growth was achied despite the economic problems of many of the industrialized countries, who represent the bulk of Israel's foreign trade.
A record level of incoming tourism increased earnings from the export of services by 16%. Civilian imports matched the growth pattern of the past two years, due mainly to the constant increase in the imports of production inputs and capital goods. The rise in civilian public consumption exceeded the population growth by 15%, indicating an improvement in the level of public services per capita. The rise in the standard of living was reflected by a 5% growth in per capita private consumption.
Fixed investment in economic branches expanded by 12%, which brings the total real increase to 87% for the past four years and justifies optimistic growth forecasts.

FOREIGN TRADE - *Israel's trade deficit amounted to some $6 billion in 1993, which was similar to the figure for 1992. The most impressive growth took place in industrial exports, which increased by about 20% in real terms, while exports of electronics, machinery, and chemicals enjoyed an even higher growth rate. The 12% increase in imports of investment goods over the past year is indicative of the growth in investment in the various economic branches.*
The prevailing climate in international trade favors the opening of world economies to competitive imports, and the reduction of customs duties nd import levies, This trend is evident in the sharp decline in the Government's revenues from customs duties and import levies, following changes in trade legislation. After a growth by 11.8% in real terms in 1992, receipts from these charges fell by 21.7% in real terms in 1993, despite the growth in imports.

CONSTRUCTION - *The product of the construction industry fell by some 9% in real terms in last years. The decrease is a result of reduced public sector involvement in the industry. Public sector involvement in the industry. Public sector investment in residential construction fell by 64% in real terms, and public sector-initiated housing starts decreased from 22,000 in 1992 to 4,800 in 1993. These developments led to a reduction in the number of apartments at the various stages of construction. Public sector construction activity, which is gradually declining to its level prior to the onset of mass immigration, is focused on two areas: land marketing and Government assistance to homebuyers.*

IMMIGRATION - *Some 77,000 immigrants arrived in Israel during 1993, a number similar to that of 1992.*
The proportion of unemployed among total immigrant labor force was 21%.

INFLATION - *inflation failed to achieve the 9% target set by the Governor of the bank of Israel and the Minister of Finance; the Consumer Price Index actually rose by 11.2% during 1993. The accelerated rate of inflation in recent months was due to the rise in housing prices and the depreciation of the dollar.*



MONETARY TENDERS - *Bank of Israel sheqel sources to the banking system consist of daily and weekly monetary tenders, and qqquota loans (loans with a pre-determined principal and interest rate). According to initial estimates, the volume of sheqel sources supplied to the commercial banks increased by some $2.1 billion. Most of this increase was derived from the weekly tender.*

The Bank of Israel raised its interest rates during the first quarter of 1993. The rates remained stable in the second quarter, despite the wave of share issues in May. In December, as stted, the contractionary policy was intensified.

The gross domestic product (GDP) is expected to rise by 6% in 1994, exceeding the growth rte for 1993. As in 1993, the main source of growth is likely to be a real increase in exports and the majority of domestic uses, namely public and private consumption, and investment in the economic branches and in infrastructure. In contrast to 1993, investment in housing construction is expected to rise.

Growth in the business sector is likely to continue, driven by an increase both in product and employment in industries producing for export, and in the commerce and service branches. The anticipated expansion of the industrial sector will, as in the previous year, be led by the electronics industry. A renewed upsurge in demand is likely to prompt as increase in housing construction activity, following last year's decline.

EXPORTS/IMPORTS - *Exports of goods and services will increase by some 8% during 1994, above the rate of growth in the business sector GDP. Industrial exports will continue to expand, particularly to the new destinations in Asia and East Europe. The West European countries gradual recovery from their lengthy recession, as well as U.S. and British economic recovery, will also contribute to a growth in Israel exports. Imports of goods and services will expand at a more moderate pace than exports, by some 6%. The acceleration in economic activity will lead to a rise in imports of production inputs and capital goods. The exposure of the economy to increased foreign competition in the make of agreements with the European Community and the United States will generate a further growth in imports of consumer goods.*

PUBLIC CONSUMPTION - *Domestic public consumption will continue to expand during 1994, in line with the 3% increase in population. Consequently, the per capita level of public services will remain unchanged. The domestic budget deficit is planned to equal 3% of GDP.*

The early months of 1994 were characterized by a further growth in economic activity. In February and March, however, share prices plunged s the Tel Aviv Stock Exchange was shaken by the investigations conducted by the Securities Authority, and by claims that price levels were excessive. During this period, psychology and economics joined forces at the expense of the equity market. On February, prices fell to the level prevailing in Februry 1993 (when the Governor of the Bank of Israel called the stock exchange a "financial bubble"). As a result, the majority of shares are currently being traded at prices below their economic value.

These developments have presented a distorted image of the Israeli capital market. A more balanced picture of the market can be obtained from a long-term review of its evolution. during recent years, local capital market activity has been characterized by a number of interesting developments:

- rapid rising share prices; - an upsurge in the volume of trade;

- the raising of massive volumes of capital;

- far-reaching structural changes.

Since the provident funds received permission to increase the proportion to their total holdings of shares and convertible stocks (bonds and options that can be converted to shares), they have become major force in the capital market. Another significant development took place in August 1993, with the start of trading in options on the composite Maof Index, which consists of the 25 companies with the highest market value (excluding the banks).

The expansion of the capital market can be largely attributed to the accelerated economic growth of the past few years. During 1990-1993, the GDP rose by 24%, and forecasts for 1994 as well as for the rapid growth of the early 1990's are still in place, and should continue to stimulate growth throughout the remainder of the current decade.

A significant factor affecting the economy and the capital market has been the progress in peace negotiations with Arab states and the Palestinians.

The breakthrough in the peace process in last months, which was followed mutual recognition between Israel and the PLO , generated positive expectations in his respect.

MUL-T-LOCK®

Trava para Câmbio Manual e Automática

Lock for Automatic and Manual Gear Shift

Cod. Card
- Cartão com o código de sua chave./
- With your kee code.

Produzida em aço temperado. Imobiliza a alavanca de câmbio. Chave produzida por computador, de impossível reprodução. Instalada diretamente no assoalho do carro. Sistema aprovado há 5 anos pelas Cias. de Seguros da França. Suécia, Alemanha, EUA e outras.

Produced in tempered steel. Blocks gear shift arm. Kee computer produced turning impossible its reproduction. Installed directly on car floor. System with 5 years approval by insurance companies in France, Sweden, Germany, U.S.A. and others countries.

PATENTEADO
® MUL-T-LOCK®

do Brasil Ind. e Com. Ltda.
Av. Lourenço Beloli, 101
06268-110 - Osasco - SP
Tel: (011) 706-5944
Fax: (011) 706-5864

A Força Econômica em Blocos

A partir da década de 90, a tendência da internacionalização dos negócios reforçou-se e trouxe a reboque uma série de blocos econômicos destinados ao livre comércio de países vizinhos. Um panorama ainda indefinido, que deverá nortear as relações comerciais nos próximos anos.

A retomada do crescimento econômico no mundo industrializado está sendo considerado por boa parte dos analistas internacionais como uma "revolução econômica mundial". Um momento muito peculiar e antagônico, em que a euforia e a ansiedade de alguns se misturam à agonia de uma legião de desempregados que tende a aumentar, em detrimento das taxas de crescimento anunciadas. Segundo os observadores, para se aquecer a oferta de novos empregos, o crescimento dos países industrializados deveria ser 2,6% acima da média anual das últimas duas décadas. Só para se ter uma idéia da dificuldade desta tarefa, atualmente, os negócios mundiais, envolvendo comércio e serviços, aproximam-se da casa dos US$ 5 trilhões anuais, o correspondente a um crescimento de 5,4% ao ano.

Diante deste cenário, a Rodada Uruguai do Gatt (Acordo Geral de Tarifas e Comércio) propôs um tratado de liberalização do comércio mundial, assinado por 123 países. Este acordo desencadeou uma série de avanços nos relacionamentos intercontinentais, fato que precipitou modificações por toda a dinâmica dos negócios mundiais. O mapa mundi econômico se desprendeu totalmente do político e, com isso, o processo de formação dos blocos comerciais foram, e continuam sendo, definidos dentro da realidade de comércio livre.

FORÇA ASIÁTICA - Esta nova estética das relações já tem dado alguns resultados, principalmente quando estas relações envolvem importantes centros geradores de riqueza. Como é o caso, por exemplo, do Leste Asiático, que, desde o final da

ORLANDO COLACIOPPO

década de 70, conheceu um impressionante desenvolvimento econômico, cujos reflexos só serão absorvidos em sua totalidade, provavelmente, no próximo século.

NOVA DISTRIBUIÇÃO - Segundo a revista *Exame*, os números divulgados por fontes ligadas à Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico – entidade que reúne os 24 países mais ricos do mundo – dão conta de que, enquanto na Europa e nos Estados Unidos o PNB tem crescido, em média, de 2,5% a 3% ao ano, muitos países do Leste Asiático têm alcançado a fantástica taxa de 6,5% a 7,5% ao ano. E mais: 35% a 40% do crescimento mundial das importações sairão desta região e 40% de todo o poder de compra criado no mundo, até o final do século, virão do Leste Asiático. Para finalizar, em menos de 40 anos, a produção econômica mundial da região saltou de 4% para 25%, num crescimento que, segundo os analistas, será responsável por uma posição de liderança dos Tigres Asiáticos e seus vizinhos em relação aos outros blocos mundiais.

A força dos países asiáticos está representada no maior bloco comercial do mundo, a APEC – Associação de Cooperação Econômica Ásia-Pacífico. Formada por 18 países (veja o mapa) que, juntos, possuem uma renda per capita média de US$ 9.289,41 e somam um PIB de US$ 12 trilhões, a APEC se apresenta como o principal direcionador de negócios dos próximos anos.

A União Européia (EU), outro grande bloco, acabou por acelerar a consolidação de todo o processo de livre comércio, reunindo os principais países da Europa. A União Européia possui a maior média de renda per capita entre todos os blocos comerciais e, ainda, busca parcerias com países de outros continentes, como, por exemplo, o Brasil, a Argentina, o Uruguai e o Paraguai. Estes países, aliás, formam o bloco do Mercosul (Mercado Comum do Sul). Ao lado do Pacto Andino (Bolívia, Colômbia, Equador, Peru e Venezuela), o Mercosul representa os interesses da América do Sul.

Acima da linha do Equador, aparece, também com bastante representatividade, o Nafta (Acordo de Livre Comércio da América do Norte), encabeçado pelos Estados Unidos e completado pelo Canadá e pelo México. De volta ao Velho Continente, os países nórdicos aliaram-se à Áustria, à Suíça e ao pequeno Liechtenstein para formarem a Associação Européia de Livre Comércio (Efta). A CEI (Comunidade dos Estados Independentes) formada pelas ex-repúblicas da extinta União Soviética, garante o relacionamento comercial entre os antigos camaradas comunistas.

Para finalizar o novo desenho econômico mundial, encontramos o Mercado Comum dos Países do Leste e Sul da África (Comesa), que reúne 18 países do continente africano.

Está desenhado o cenário de negócios que os países encontrarão para os próximos anos, sempre aberto às novidades, uma vez que não há espaços, dentro do mercado de livre concorrência internacional, para antigos e até históricos desafetos. É, exatamente, neste ponto que o processo de paz no Oriente Médio ganha em importância econômica. A força comercial da região, com o advento de uma nova zona de livre comércio, trará outras cores e perspectivas ao panorama político e econômico mundial.

PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO

	Variação com relação ao ano anterior (%)		Últimos 12 meses US$ bi	Reservas internacionais US$ bi	
	PIB	Produção Industrial	Balança Comercial	1994	Ano anterior
Argentina	4,5	3,0	-5,7	14,0	10,5
Brasil	5,7	7,4	11,9	36,7	20,9
Chile	4,5	11,5	-0,6	10,2	9,9
Coréia do Sul	9,1	1,8	-2,9	21,0	19,2
Hong Kong	5,6	-0,9	-4,9	43,0	35,2
Hungria	1,0	11,7	-3,1	6,8	4,4
Israel	9,3	7,1	-7,0	6,7	6,0
México	0,5	1,2	-14,6	26,6	21,2
Polônia	4,3	20,5	-2,3	5,0	3,5
Rússia	-8,0	-29,0	16,0	—	—
Taiwan	6,1	9,8	6,8	86,2	82,5

ZIM ISRAEL NAVIGATION CO. LTDA.

ZIM

"O TRANSPORTE MARÍTIMO EM SUAS MÃOS SUAS CARGAS PARA O MUNDO"

SEVEN STARS CONTAINERS (AFRETAMENTO) LTDA.

São Paulo – SP
Fone: (011) 284-5811
Fax: (011) 287-6084

Santos – SP
Fone: (0132) 33-3132
Fax: (0132) 32-2161

Rio de Janeiro – RJ
Fone: (021) 233-0827
Fax: (021) 253-2856

Itajaí – SC
Fone: (0473) 48-6933
Fax: (0473) 48-6934

ATLANTA AGENCIAMENTO MARÍTIMO LTDA.

Porto Alegre – RS
Fone (051) 330-9017/330-2177
Fax (051) 330-0332

BRASIL DESFRUTA DE POSIÇÃO PRIVILEGIADA

Apesar das dificuldades, o intercâmbio comercial entre Brasil e Israel tende a crescer

Diferentemente do que pensam os brasileiros, o Ministério das Relações Exteriores de Israel não considera o Brasil um país em desenvolvimento, mas um país desenvolvido com uma boa infra-estrutura na maioria dos setores industriais. Assim, a efetivação de acordos de cooperação, do tipo que Israel mantém com a Etiópia, é mais complicada. As autoridades israelenses envolvidas entendem estarem lidando com um país que já atingiu bons resultados, e que necessita apenas de soluções que envolvam tecnologia de ponta e *know-how* para problemas ou desenvolvimentos específicos.

Aliam-se a estas necessidades, a instabilidade política e a falta de interesse por parte dos profissionais brasileiros de aperfeiçoarem seus conhecimentos e receberem treinamento em novas técnicas e tecnologias. Em 1993, apenas 27 brasileiros participaram de cursos em Israel – seis em agricultura, cinco em cooperação e estudos de trabalho, cinco em desenvolvimento de comunidades, três em medicina e saúde pública, três em ciência e tecnologia, três em educação, um em desenvolvimento rural e um em gerenciamento.

A falta de tradição nas relações entre os dois países também é apontada como justificativa para explicar números tão baixos. A Argentina, da mesma forma, não mandou mais do que 30 pessoas. Porém, da Colômbia, da Guatemala e da Costa Rica, saíram respectivamente, 64, 53 e 50 profissionais para estudar em Israel no ano passado. O Ministério das Relações Exteriores de Israel acredita que o saldo positivo destes três países deva-se aos laços de cooperação existentes desde a fundação do Estado em 1948.

Com as negociações de paz, os israelenses esperam que grande parte deste quadro seja revertido, já que os brasileiros não terão mais que escolher entre judeus ou árabes.

O objetivo, a partir de então, será atrair empresas privadas, israelenses e/ou brasileiras, para financiar projetos bilaterais. Em outras palavras, deixar de lado a "língua" da cooperação entre o mais fraco e o mais forte e tratar de *business* de igual para igual, gerando divisas.

Por enquanto, a principal estratégia do governo israelense para atrair capital nacional e estrangeiro é a Lei de Encorajamento de Investimento de Capital, cujo Artigo 1º estabelece:

1. desenvolvimento da capacidade de produção da economia nacional, uso eficiente de seus recursos e da sua capacidade econômica, além de total utilização da capacidade produtiva das empresas locais;

2. melhoria da balança nacional de pagamentos, redução das importações e aumento das exportações;

3. absorção de imigrantes, distribuição planejada da população por todo o território israelense e criação de novos empregos.

MERCOSUL

NEGÓCIOS À VISTA, MAS COM PROBLEMAS

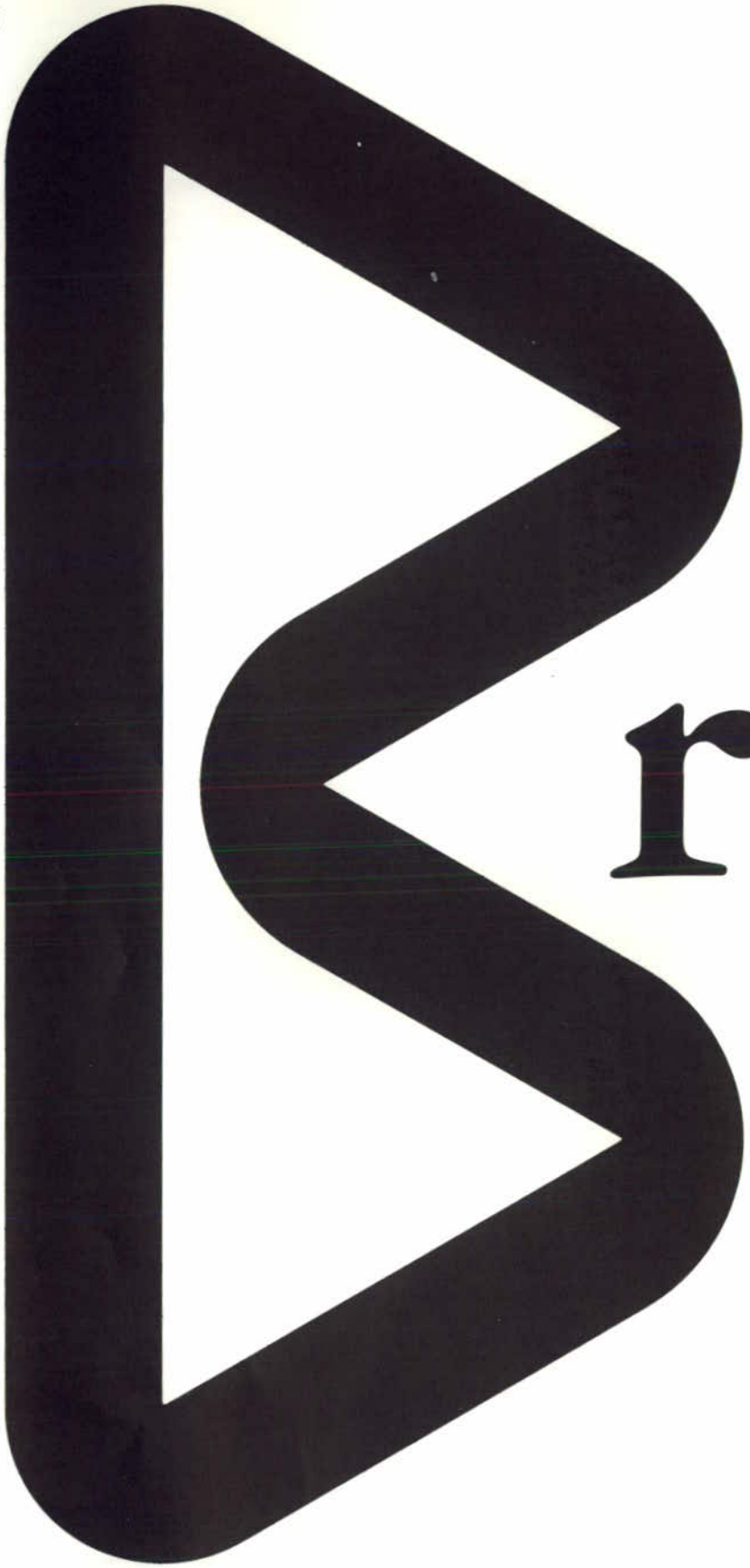
Em vigor a partir de 1º de janeiro de 1995, o Mercado Comum do Sul (Mercosul), zona de livre comércio que compreende, Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai, deixou o meio empresarial brasileiro entusiasmado. Esses países poderão intercambiar quase a totalidade de sua pauta de produtos sem pagamento de tarifa alfandegária. Além disso, adotaram uma Tarifa Externa Comum (TEC), que os coloca no cenário do comércio mundial como um grande consumidor, de mais de 200 milhões de habitantes e com um Produto Interno Bruto (PIB) de cerca de US$ 800 bilhões.

A alíquota comum, nesse caso, varia entre 0 e 20% para quase oito mil produtos, mais os derivados. Ficam de fora bens de capital, informática e telecomunicações, que terão tratamento diferenciado e produtos que farão parte da lista de exceções de cada país. No entanto, até o ano 2001, as exceções deverão desaparecer, assim como as diferentes tarifas para os bens de capital.

Na reunião de cúpula que fechou o acordo, os presidentes dos quatro países confirmaram a intenção de formar um bloco continental envolvendo toda a América do Sul. No caso da Bolívia e do Chile, as propostas já foram apresentadas e a Venezuela também já demonstrou interesse. Com isso, o Mercosul poderia se transformar na Área de Livre Comércio Sul-Americana, em prazo menor do que o esperado. Há ainda o protocolo de intenções para a formação de uma zona de livre comércio com a União Européia.

***TRANSPORTES** - Uma das maiores preocupações dos países que compõem o Mercosul é a questão dos transportes. Com o desenvolvimento da região, a infra-estrutura do setor ficou ultrapassada e as falhas apresentadas podem prejudicar o bom andamento dos negócios, principalmente no momento em que já se percebe um aumento no intercâmbio comercial envolvendo Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai.*

Y&R



Be rich. While most banks will tell you that doing business with them will be profitable, Banco Bamerindus do Brasil prefers to get straight to the point. **Be objective.** As a matter of fact, Banco Bamerindus do Brasil is a leader among Brazilian private banks operating in the international business market. It is the undisputed leader in imports among all the local banks and utilises a major network of correspondents abroad. **Be efficient.** Banco Bamerindus do Brasil's leadership is the result of efficient customer services that provide agile responses and swift results all the time.

rich.

This is only possible through efficient operations and an in depht knowledge and experienced insight into legal procedures and established market practices. **Be protected.** Let's face facts. Banco Bamerindus do Brasil's turnover in foreign exchange and interbank operations total approximately US$112 billion. It is part of the third largest financial, agricultural, and industrial group in Brazil, consisting of 35 enterprises with over 50,000 shareholders – one of the largest in Latin America. **Be assured.** Now that you know the facts, you can be sure that Banco Bamerindus do Brasil is the right choice for doing business in Brazil. You'll be pleased with the results.

BAMERINDUS

BANCO BAMERINDUS DO BRASIL SOCIEDADE ANÔNIMA

São Paulo: (5511) 839-3434 • Buenos Aires: (541) 334-1534 • New York: (1212) 478-5700 • London: (4471) 283-2894

A falta de ferrovias e hidrovias na América do Sul, resultado de meio século de investimentos voltados, apenas, para as regiões litorâneas, constitui-se na principal carência a ser enfrentada pelos países do bloco.

A insuficiente malha rodoviária (apenas 220 mil quilômetros das rodovias dos quatro países são pavimentadas) e seu péssimo estado de conservação podem, literalmente, levar para o buraco os esforços comerciais dos governos que formam o Mercosul.

Outro grande problema que deverá ser rapidamente atacado, é o da legislação aduaneira. Caminhões chegam a perder até 15 dias à espera da liberação da alfândega na fronteira do Brasil com a Argentina, por exemplo. Um fato inadmissível em se tratando de uma zona de livre comércio.

Alguns investimentos, porém, já estão sendo providenciados neste setor. Pelo menos, duas importantes pontes serão construídas na região – uma ligando o Uruguai à Argentina, e outra ligando o Brasil também ao país portenho. Esta última, por sinal, terá características rodo-ferroviárias.

Israel Aposta na Globalização da Economia

Com a formação da Comunidade Econômica Européia, do Nafta e com a efetivação do Mercosul no início de 95, não restam dúvidas de que a tendência é que as relações comerciais sejam travadas entre blocos econômicos e não mais entre países. Por maior que seja o país, ele não conseguirá mais sobreviver sozinho nesta atmosfera econômica de alianças. Os acordos bilaterais serão transformados em multilaterais, do contrário qualquer negociação estará fadada ao insucesso.

Para Israel, que mantém oito acordos internacionais, a criação de um *agreement* com o Brasil ou com o Mercosul não é descartada. Hoje, a maior dificuldade que o país enfrenta para negociar com o Brasil são os impostos que giram entre 14% e 30%, tirando boa parte de sua competitividade.

Por outro lado, o Instituto de Exportação de Israel defende que, para os empresários israelenses interessados em fazer negócios na América do Sul, o Mercosul será um excelente canal de entrada. A idéia inicial é manter uma sede ou um representante em um dos países envolvidos no acordo e ter acesso a todos os mercados em questão.

Esta posição, contudo, ainda não saiu do campo das idéias. Na prática, Israel está priorizando as relações comerciais com os países europeus e asiáticos. Na América do Sul, o Instituto de Exportações está prospectando dois mercados: Chile e Argentina por conta da maior estabilidade econômica e política. Quanto ao Brasil, embora seja considerado um mercado promissor – e que, como tal, não pode ser ignorado – os israelenses preferem esperar pela concretização das transformações econômicas e políticas que já estão sendo processadas .

Acordos Israelenses Internacionais

União Européia (EU)

Em 1975, Israel assinou um acordo para a criação de uma Área de Livre Comércio com a União Européia que prevê a eliminação de barreiras para bens de consumo importados e que possibilita a criação de bases para uma cooperação econômica. Desde 1977, Israel goza de total isenção dos impostos de importação da EU. Para os produtos agrícolas foram estabelecidas tarifas especiais, totalmente eliminadas em 1989. O Protocolo Financeiro do acordo determina que o Banco de Investimento Europeu crie fundos para Israel na forma de empréstimos destinados a projetos conjuntos.

Estados Unidos

Em 1985, Israel entrou na Área de Livre Comércio com os EUA, com o objetivo de fortalecer e desenvolver suas relações econômicas. O acordo abrange produtos industriais e agrícolas. As partes concordaram em eliminar os impostos gradativamente, num período de 10 anos, em quatro estágios, baseados nas importações. O acordo será totalmente implementado em janeiro de 95, exceto no caso de alguns produtos agrícolas.

Associação Européia de Livre Comércio (EFTA)

Em 1992, Israel assinou um acordo com os países dessa Associação – Finlândia, Islândia, Noruega, Suécia, Áustria, Suíça e Liechtenstein – cujos benefícios cobrem 63% de suas exportações e 76% das importações.

Outros acordos bilateriais

Israel está estudando a possibilidade de negociar a expansão de sua rede de acordos de áreas de livre comércio. Há ainda a possibilidade de formação de acordos com países que não comercializavam com Israel no passado ou que não são membros do GATT.

Na tentativa de fortalecer as relações econômicas e proporcionar incentivos para o aumento do comércio, Israel assinou inúmeros tratados, como o de Prevenção de Dupla Taxação, com 17 países (Áustria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Finlândia, França, Alemanha, Hungria, Itália, Jamaica, Holanda, Noruega, Polônia, Singapura, África do Sul, Suécia e Reino Unido). Tratados para a Promoção e Proteção Recíproca de Investimentos também foram assinados com vários países europeus.

Acordo Geral sobre Tarifa e Comércio (GATT)

Israel é membro do GATT desde 1962 e adotou uma série de códigos do acordo como: Barreiras Técnicas para o Comércio (1989), Código de Subsídios (1985) e Acordo de Procuração Governamental (1983). Nesta estrutura, Israel teve acesso ao acordo com o Uruguai. Além disso, o país também participa do Protocolo de Preferências Comerciais.

Esquema Geral de Preferências (GSP)

Israel goza do status de GSP, da mesma forma que os países desenvolvidos, como o Japão, o Canadá, a Austrália e os Estados Unidos (até 1995).

Política de Importação

A política unilateral de liberalização das importações, que entrou em vigor em 1991, juntamente com novas aberturas em direção à Ásia e aos países do leste, expôs o mercado israelense a novos produtos e tecnologias. Este novo cenário permitiu a Israel otimizar a utilização dos recursos, racionalizar a economia e, ainda, abrir novos mercados para seus exportadores.

THE MUNDIAL ECONOMICS STRENGTH IN BLOCKS

A great number of international analysts are considering the recover of the economic growth in the industrialized world as a "mundial economic revolution". It is a very peculiar and antagonic moment in which the euphoria and anxiety of some get mixed to the agony of an unemployed legion, which tends to increase due to the announced growth rate. According to some observers, to increase the offer of new jobs, the growth of industrialized countries should have been 2,6% above the annual average of the last two decades. Although, that is a difficult work to do, considering that nowadays, the mundial business (service and trade) is getting close to US$ 5 trillion a year, which means a growth of 5,4% a year.

Due to this scenery, the Rodada Uruguay do Gatt (Tariff and Trade General Agreement) proposed a mundial trade liberalization treaty, signed by 123 countries.

This agreement provoked a great deal of improvements in the intercontinental relationship which modified the whole dynamic of the mundial business.

The new profile of these relationships has already got some results, mainly when this relations deals with centers that generate wealth. It can be mentioned as an example, the Eastern Asiatic part where since the end of the 70's brought into a state of activity an impressive economic development, which will probably have its repercussion completely absorbed by the next century. The strength of the Asian countries is represented in the biggest world's trade block, the APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation). It is formed by 18 countries which have altogether an average of US$ 9.289,41 as a per capita income and a GDP of US$ 12 trillion. The APEC presents itself as a business conductor for the next years.

Another big group incorporates the main European countries. The European Union has the biggest average of per capita income among all the trade blocks and it seeks a partnership with other continents as the South American one. Brazil, Argentina, Uruguay and Paraguay formed the Mercosul (Southern Common Market) and side by side to the Pacto Andino (Bolivia, Colombia, Ecuador, Peru and Venezuela), they represent the South American interests.

Above the equator line, appears with a good representation, the Nafta (North American Free Trade Agreement), headed by the United States and completed by Canada and Mexico.

Back to the old Continent, the Nordic countries joined to Austria, Switzerland and the small Liechtenstein, to form the Efta (European Free Trade Association). Still in extinct Soviet Union, guarantees the commercial relationship between old countries. There is also the COMESA - Common Market Eastern Countries/South Africa - that joined 18 countries from the African continent.

This is the business scenery to be found by countries for the next years, open to new ideas, as there is no place in the international free bidding market, to the old and historic disagreements.

A Trade Block Called Mercosul

Starting from the 1st of January of 1995, the Mercosul (Southern Common Market) free trade zone that implies Brazil, Argentina, Paraguay and Uruguay, made the Brazilian entrepreneurs become enthusiastic. They can interchange nearly the whole range of products without paying the custom taxes. Besides this, they adopted the TEC - Common External Tariff - which place them as big consumers in the mundial trade scenery, having more than 200 million inhabitants with a GDP around US$ 800 billion.

The presidents of the involve countries agreed to form a continental block which should react the whole South America. Venezuela has already demonstrated to be interested in and they presented the proposal to Bolivia and Chile. The Mercosul can become the South American Free Trade Zone faster than it is imagined. There are also some intentions in forming a free trade zone with the European Union.

Israel Bets on the Economic Globalization

Having the Economic Blocks been formed, undoubtedly the commercial relationship will be made between economic blocks instead of between countries, changing the bilateral agreements into multilateral ones. Israel which is part of eight agreement international agreements, do not discard the possibility of making an agreement with Brazil or Mercosul.

Trying to negotiate with Brazil, the biggest difficulty found is the tax rates that flows between 14 and 30%, what lows Israel's competitive prices.

THE UNDERDEVELOPMENT COUNTRIES

	The variation compared to the last year		The last 12 months US$ bi	The international reserves funds US$ bi	
	GDP	The Industrial Production	The trade Balance	1994	1993
Argentina	4,5	3,0	-5,7	14,0	10,5
Brazil	5,7	7,4	11,9	36,7	20,9
Chile	4,5	11,5	-0,6	10,2	9,9
South Korea	9,1	1,8	-2,9	21,0	19,2
Hong Kong	5,6	-0,9	-4,9	43,0	35,2
Hungary	1,0	11,7	-3,1	6,8	4,4
Israel	9,3	7,1	-7,0	6,7	6,0
Mexico	0,5	1,2	-14,6	26,6	21,2
Poland	4,3	20,5	-2,3	5,0	3,5
Ex-URRS	-8,0	-29,0	16,0	—	—
Taiwan	6,1	9,8	6,8	86,2	82,5

INTENSIFICAM-SE AS RELAÇÕES

Só em produtos agroquímicos, as exportações de Israel para o Brasil somaram US$ 48 milhões. Já o Brasil exportou, no total, US$ 52 milhões para Israel. A Associação dos Produtores de Israel espera um aumento de 20% sobre estes números.

Nos últimos quatro anos as relações comerciais entre Israel e Brasil experimentaram mudanças significativas. Por parte de Israel, praticamente não existe mais a tensão político-religiosa mantida com os países árabes. Do lado do Brasil, não se pode negar que o governo Collor teve um papel fundamental na abertura e internacionalização da economia.

Porém, até 1985, as exportações de Israel para o Brasil deixaram a desejar. A partir desse ano elas aumentaram cerca de 600% e outros 85% em 1990. Em 1991 o Brasil chegou a ser o principal importador latino-americano de Israel. As possibilidades são tantas que chega-se a cogitar sobre um acordo entre o Oriente Médio e a América Latina. Enquanto isso não acontece, os números têm que ser melhorados.

De janeiro a julho deste ano, Israel exportou US$ 60 milhões para o Brasil, contra US$ 47 milhões registrados no mesmo período do ano passado; as importações israelenses do Brasil ficaram na casa dos US$ 52 milhões, contra US$ 41 milhões de 1993. A Associação dos Produtores de Israel espera um aumento de 20% nestes números (exportações e importações) até o final deste ano.

O forte nas exportações de Israel para o Brasil foram os produtos agroquímicos – fertilizantes e pesticidas – que movimentaram US$ 48 milhões (60% do total) e os eletrônicos e máquinas com US$ 16 milhões. Na área de matérias-primas o destaque ficou por conta do fosfato. No setor de pecuária, o Brasil exportou 70% do total. Em artigos de madeira, as exportações atingiram US$ 5 milhões.

QUESTÃO DE TEMPO - Embora a formação de joint-ventures entre empresas israelenses e brasileiras seja constantemente apontada como uma prática muito viável, para alguns experts ela demandaria muito tempo (até encontrar o parceiro adequado), e muitos investimentos e financiamentos que envolvem altos riscos. Por mais que a economia israelense tenha se fortalecido nos últimos anos e, do lado do Atlântico, por mais que a brasileira esteja rumando para a estabilização, a verdade é que nenhum dos dois governos estaria pronto para bancar estes projetos e, conseqüentemente, assumir seus riscos.

A falta de uma língua de negócios entre os dois países é outra dificuldade. Os Estados Unidos e a Europa, por exemplo, são considerados mercados naturais para Israel, não só pela facilidade destes países comunicarem-se em inglês, mas também pela proximidade de sua mentalidade empresarial.

O Instituto de Exportação de Israel está começando um trabalho de aproximação na Argentina e no Chile, enquanto espera que o Brasil estabilize sua economia, amenize seus impostos e consolide seu mercado dentro dessa nova realidade.

BRASIL/ISRAEL

AS BOAS-VINDAS DE ISRAEL AOS INVESTIDORES ESTRANGEIROS

O governo de Israel oferece, sem qualquer ônus, uma série de serviços para os empresários estrangeiros em seu Centro de Promoção de Negócios. Estes serviços incluem:

- *informações sobre mais de 850 empresas israelenses que buscam parceiros para a formação de joint-ventures;*
- *material escrito sobre as vantagens e incentivos para fazer negócios em Israel e como fazê-los;*
- *assistência na apresentação das oportunidades disponíveis em Israel, bem como contatos com potenciais parceiros, empresas importantes, pólos industriais, serviços profissionais e membros do governo;*
- *realização de* follow-up *durante os estágios de implantação do programa;*
- *atualização permanente de informações sobre as partes interessadas.*

PARTNERSHIPS
ENGLISH RESUME

RELATIONS SHOULD INTENSIFY

In the last four years the commercial relations between Israel and Brazil have undergone significant alterations. On the part of Israel, there practically no longer exists that political-religious tension maintained with the Arab countries. On the side of Brazil, it cannot be denied that the Collor government played a fundamental role in the opening and internationalizing of the economy.

From January to July this year, Israel exported USD 60 million to Brazil, as against USD 47 million registered during the same period of last year, the Israeli imports from Brazil were around USD 52 million against USD 41 million in 1993. The Association of Producers of Israel expects an increase of 20% of these numbers (exports and imports) up to the end of this year, reaching USD 100 million. The Strength in the exports from Israel to Brazil were the agrochemical products - fertilizers and pesticides - which moved USD 48 million (60% of the total) and the electronics and machinery, with USD 16 million.

Israel's Welcome to the Foreign Investors

The Israeli government offers, at no cost, a series of services to the foreign businessmen at its Centre for Business Promotion. These services include:

- *information on more than 850 Israeli companies seeking partners for the formation of joint-ventures;*
- *written material on the advantages and incentives to do business in Israel, and how to do it;*
- *assistence on the presentation of the opportunities available in Israel, as well as contacts with potential partners, important companies, industrial poles.*

ENCURTANDO DISTÂNCIAS

Especializada em facilitar a transferência de tecnologia de Israel para o Brasil, a Sixpar Representações é um canal de negócios que agiliza várias etapas das relações internacionais

Companhias israelenses vêm demonstrando crescente interesse em estreitar relações comerciais com empresas brasileiras, principalmente no que diz respeito à transferência de tecnologia de Israel para o Brasil. Essa é a opinião de Michael Shavitt, coordenador geral da Sixpar Representações e Participações Ltda, localizada em São Paulo. A Sixpar foi criada a cerca de dois anos, após ter sido detectada a alta-tecnologia disponível em Israel, passível de ser transferida para o Brasil com custos inferiores aos que são praticados pelos países do Primeiro Mundo.

"Tomamos conhecimento do avanço de Israel com destaque nas áreas de agroindústria, agricultura e pecuária, além de biotecnologia e telecomunicações", conta Shavitt. Ele afirma que um dos principais objetivos da Sixpar é encontrar brasileiros para a formação de parcerias com empresas de Israel. A empresa, porém, também se envolve com distribuição de produtos, representações, investimentos em tecnologia de ponta e empreendimentos agrícolas, além de transferência de tecnologia e assistência técnica. "Sabemos, no entanto, que joint-ventures são operações que se efetivam a longo prazo", explica, completando que, em geral, os negócios realizados entre esses dois países envolvem empresas de pequeno porte, que têm, no máximo, 100 funcionários.

Neste momento, a Sixpar está trabalhando com três empresas israelenses de setores econômicos distintos, entre outras. Um fabricante de detergentes (para várias utilizações) e de matérias-primas, cujo nome não foi revelado, quer montar uma empresa conjunta com uma indústria brasileira do mesmo ramo de atuação. "Há dois pontos importantes a serem destacados: é uma tecnologia inédita no mercado brasileiro e esse fabricante está disposto a entrar também com seu próprio capital, como sócio da nova empresa", garante Shavitt. "Isto demonstra o quanto ele confia nos seus produtos e na sua tecnologia", completa.

TECNOLOGIA AVANÇADA - A Israel Aircraft Industries é outro cliente da Sixpar. A indústria aeronáutica, que emprega atualmente 14 mil funcionários, está oferecendo para as companhias aéreas brasileiras a terceirização dos serviços de manutenção das aeronaves. Segundo Shavitt, a Israel Aircraft detém tecnologia avançada de manutenção e de conversão de aviões de passageiros em aviões de carga. "O programa de manutenção inclui até pilotos experientes para levar o avião para Israel e trazê-lo arrumado", diz o coordenador geral da Sixpar. De acordo com ele, a indústria israelense é a única, além do Boeing, autorizada mundialmente para fazer manutenção de coxim (suporte) de motor dos Jumbos 747, oferecendo preços e condições bastante competitivos.

A terceira representação importante da Sixpar corresponde à uma indústria de reciclagem e purificação de efluentes industriais, que comercializa um equipamento patenteado em nível mundial. "Empresas do setor de papel, tinturarias, entre outras, conseguirão reduzir sensivelmente seus custos de água com esse equipamento. Além disso, o mesmo permite uma eficiência mais elevada", conclui Michael Shavitt.

PARTNERSHIPS

■ ENGLISH RESUME

SHORT CUTTING THE DISTANCES

Some Israeli companies have been showing an increasing interest in having commercial relationships with some Brazilian ones, mainly concerning the transference of technology from Israel to Brazil. This is Michael Shavitt's opinion, the general co-ordinator of Sixpar Representações e Participações Ltda., a company located in São Paulo. The Sixpar was found about two years ago, after noticing the availability of high technology in Israel and the possibility of transfering it to Brazil with a const inferior than one charged by a first world country.

"We got to know the Israel's progress mainly in areas like agricultural industry, agriculture and cattle raising, besides the biotechnology and telecommunications", says Shavitt.

ADVOCACIA IDEL ARONIS

IDEL ARONIS LAW OFFICE

São Paulo - SP - Brasil - Rua Senador Feijó, 115 - 1º/2º/3º e 4º andares - **CEP** 01006-001
Pbx (011) 605-7166 - **Fax** (011) 607-1969

PRIVATIZAÇÃO

URGÊNCIA, SEM ATROPELOS

Ao lado da reforma constitucional, de uma política externa mais agressiva e de uma atenção especial às áreas sociais, com ênfase em saúde e educação, o Presidente da República, Fernando Henrique Cardoso, garantiu que a privatização passará por um processo mais ousado em 1995

Tratado pelo próprio Fernando Henrique como "assunto de interesse nacional", o presidente avisa que há vários setores que devem ser privatizados e outros, que já estão em andamento, devem ter prosseguimento. Segundo Fernando Henrique, o setor energético, por exemplo, já está suficientemente maduro para ter uma nova lei de concessões – a lei vigente é de autoria do próprio presidente. Para tanto, o governo não medirá esforços, inclusive com a possibilidade de medida provisória, tendo em vista que já há, segundo ele, um "semiconsenso" no próprio setor. A Eletrobrás, responsável pelo monopólio de eletricidade, com graves problemas financeiros, deverá aumentar a participação do público em seu capital – atualmente com 12% – para 49%.

Para o presidente, o governo não administrará uma "privatização selvagem", pois "tudo que é selvagem é complicado numa sociedade civilizada". Dentro deste contexto, há monopólios naturais que devem ser respeitados ao longo do processo de privatização e, há outros, como o setor energético, em que o monopólio deve ser evitado. "É possível definir uma linha de privatização compatível com o equilíbrio, e, dependendo do caso, manter o monopólio", afirma.

SEM ABALOS - Um outro setor que, certamente, dará muito trabalho ao novo governo, no que diz respeito à privatização, é o petroquímico. "Já temos emendas no Congresso para sensibilizar o monopólio da Petrobrás. Podemos ter contratos de risco, e a própria Petrobrás sabe disso, até na produção de óleo, por exemplo", garante. A Petrobrás, atualmente, está associada, de um lado, a um consórcio formado pela British Gas, pela norte-americana Tenneco Gas e pela BHP Power da Austrália e, do outro, à Yacimentos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPBF). Junto, o setor privado tem 45% de participação, o que não abala o monopólio estatal.

A Rede Ferroviária Federal (RFFSA) é um dos casos mais problemáticos no processo de privatização. Um grupo de consultores que estudou o caso recomendou a cisão da rede em várias malhas regionais. Atualmente, a RFFSA acumula uma dívida de 1 bilhão de dólares. Dependendo ainda de aprovação do Senado, a Empresa Brasileira de Aeronáutica também está incluída no programa de privatização.

Fernando Henrique Cardoso acredita que a privatização deverá render alguma coisa ao governo, ao mesmo tempo que garante que esse dinheiro não será usado para cobrir "buracos" do Estado. "O Estado brasileiro não está em situação de insolvência. Muito pelo contrário, é um Estado rico. O patrimônio público é muito grande", completou.

ISRAEL

UM PROCESSO RADICAL

Ao todo, existem 170 empresas estatais em Israel, das quais 40 são sérias candidatas a participarem do processo de privatização e outras 30 devem desaparecer. Israel adota os seguintes métodos para promover a privatização:

- *venda de ações para a população;*
- *diluição da participação do Estado seguida de um aumento das vendas privadas do novo capital público;*
- *transferência da responsabilidade de gerenciamento da empresa para uma entidade privada para a qual garante-se uma opção de compra;*
- *uma pré-privatização que surge de duas empresas;*
- *análise e fechamento das empresas.*

O método mais usado pelo governo israelense tem sido a oferta de todas as ações ou parte delas para a população. A preferência por este processo é justificada pelo desenvolvimento, expansão e fortalecimento do mercado de capitais israelense; ele também é visto como uma forma de ajudar a reforma financeira, induzindo as grandes instituições do país a alocarem menos fundos para financiar o budget de déficits governamentais e canalizarem mais investimentos para o setor privado.

De 1986 até a metade do ano passado, 17 processos de privatização foram iniciados. Algumas grandes empresas que estão na lista do governo são:

El Al Israel Airlines Ltd. – única linha aérea nacional (100% estatal).

Bezeq – The Israel Telecommunication Corp. Ltd. – que praticamente monopoliza todas as atividades do setor (75% estatal).

Oil Refineries Ltd. – monopólio da refinação de petróleo (74% estatal).

Israel Aircraft Industries Ltd. – a mais importante na produção de equipamentos de defesa e a maior empregadora do país (100% estatal).

Israel Military Industries – a 2ª maior produtora de equipamentos de defesa (100% estatal).

Israel Electric Corp. Ltd. – monopoliza a geração, transmissão, distribuição e conexão da eletricidade (100% estatal).

Israel Chemicals Ltd. – produz, processa e exporta a maioria dos recursos naturais israelenses (75% estatal).

Israel Shipyards Ltd. – constrói e faz a manutenção e os consertos em veículos civis e militares (100% estatal).

Zim Israel Navigation Ltd. – transportadora marítima nacional e de longe a força dominante na navegação local (48% estatal).

Housing & Development for Israel Ltd. - uma das maiores construtoras de Israel (100% estatal).

URGENCY WITHOUT DESPERATION

Side by side to a constitutional reformation, a more aggressive external policy and a special attention to the social problems, with emphasis on the education and the public health the elected president, Fernando Henrique Cardoso guarantees that the privatization process will pass through a more audacious program. Being treated as a "national interest subject", the president proclaimed that there are many public segments that should become private ones and the ones which have already started going through this process should continue. According to Fernando Henrique, the energetic segment have been showing enough stability to gain a new concession law. The Eletrobrás, which is responsible for the electric monopoly, having serious financial problems, should increase the private companies participation in its capital, from 12% to 49%.

President Fernando Henrique Cardoso guarantees the privatization process will pass through a more audacious program.

The petrol-chemical industry is another segment which is difficult to deal with, in relation to the privatization process. There are some amendments in the Congress in order to change the Petrobrás monopoly. There could be risk contracts, even concerning the oil production and the Petrobrás knows that. "The Petrobrás is associated to a group formed by the British Gas, the American Tenneco Gas and the BHP Australian Power and also to another company, the Yacimentos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YBPF). Altogether these private companies own a 45% participation, what do not affect the public monopoly.

A Radical Process

The overall number of government owned companies is 170, of which about 40 business oriented companies are real candidates for privatization. Furthermore, there are also about 30 companies whose continued existence, whether generally or as government-owned companies, can no longer be justified. The list of business-oriented companies includes 8-10 large companies that jointly account for the overwhelming portion of the activity of all government companies together, and of the total number of people in their employ. Moreover, each of these large business-oriented companies accounts for almost all the activity of the economic sector to which it belongs.

◆ *El Al Israel Airlines Ltd. – Israel's only national airline (100% held by the State);*

◆ *Bezeq – The israel Telecommunication Corp. Ltd. – a communications monopoly with accounts for almost all of the activity in the sector (75% held by the State);*

◆ *Oil Refineries Ltd. – which holds a monopoly over petroleum refining in Israel (74% held by the State)*

◆ *Israel Aircraft Industries Ltd. – the country's most prominent manufacturer of defense related products, and the largest employer in Israel (100% held by the State);*

◆ *Israel Military Industries – the country's second largest manufacturer of defense related products (100% held by the State);*

◆ *Israel Electric Corp. Ltd. – the company holding the monopoly over the generation, transmission, distribution and connection of electricity in Israel (100% held by the State);*

◆ *Israel Chemicals Ltd. – manufacturer, processor and exporter of most of Israel's natural resources (75% held by the State)*

◆ *Israel Shipyards Ltd. – which supplies maintenance, construction and repair services to civilian and military vessels (100% held by the State);*

◆ *Zim Israel Navigation Ltd. – Israel's national maritime carrier and by far the most dominant force in local shipping (48% held by the State);*

◆ *Housing & Development for Israel Ltd. – one of the largest residential developers and building contractors in Israel (100% held by the State).*

Original Rummikub®
O jogo que o mundo está jogando!

Chega ao Brasil o jogo
líder de vendas a nível mundial.
Excelente fonte de lazer e diversão, é um jogo de estratégia, que estimula o raciocínio e a criatividade.

O Rummikub é distribuído, no Brasil, com exclusividade, pela Brasil Overseas sob licença da Lemada Light Industries de Israel.

Se sua empresa deseja importar produtos de Israel, ou se sua empresa deseja exportar para Israel, fale conosco.

BRASIL OVERSEAS®
Para obter informações adicionais:
Fone.: (011) 815-6168 / Fax: 844-2208
Caixa postal 11.345 – CEP 05422-970
São Paulo – SP

RELAÇÕES COMERCIAIS BRASIL-ISRAEL

IVAN CANNABRAVA

EMBAIXADOR DO BRASIL EM ISRAEL

"A evolução do Processo de Paz, com as amplas e auspiciosas perspectivas que se abrem para todo o Oriente Médio, certamente terão influência muito positiva para o intercâmbio brasileiro-israelense."

A evolução do intercâmbio comercial Brasil-Israel registrou crescimento nos últimos anos e, para citar apenas períodos mais recentes, as exportações brasileiras para Israel passaram de 63 milhões de dólares (FOB) em 1992, para 73 milhões de dólares (FOB) em 1993. No primeiro semestre do corrente ano de 1994, as vendas brasileiras para Israel já atigiram 48 milhões de dólares. Por outro lado, as importações provenientes de Israel alcançaram 72 milhões de dólares (FOB), em 1993. Embora a América Latina ocupe ainda uma posição marginal dentro do comércio exterior israelense (1% das importações e 2,2% das exportações), o Brasil é o mais importante parceiro israelense dentro da região.

O setor comercial da Embaixada do Brasil em Israel tem procurado suprir o mercado israelense com informações sobre produtos brasileiros, através de contatos com círculos empresariais, Câmaras de Comércio e participação em eventos comerciais.

Como exemplo dessas atividades, cabe ressaltar a "Mostra de Catálogos de Empresas Brasileiras", em dezembro de 1993 (na sede da Missão Diplomática do Brasil) e o estande institucional brasileiro na Feira de Construção "Munex", em 1992. Essas iniciativas alcançaram bons resultados e provocaram, de imediato, uma clara expansão de consultas por parte de importadores israelenses. Caberia ainda mencionar, nesse campo, os importantes contatos realizados por duas missões que visitaram Israel em 1993. A primeira, por ocasião da Feira Agritech, com participação de 100 empresários de vários estados brasileiros, e a segunda, na oportunidade da visita realizada pelo Governador do Estado do Rio Grande do Sul.

Um exame preliminar do intercâmbio bilateral revela que seus volumes globais embora em expansão se encontram aquém das potencialidades existentes em um e outro mercado. Embora existam fatores inibitórios desse crescimento – tais como a distância geográfica e a maior concentração de esforços do empresariado brasileiro e israelense em terceiros países com os quais já têm tradicionalmente expressivos contatos. É inegável que o volume global do comércio Brasil-Israel poderá ainda aumentar com a exploração de novas potencialidades. Do lado brasileiro, poderão merecer maior atenção os "nichos de mercado" existentes em Israel para produtos de nossa pauta tradicional de exportação. As exigências israelenses de qualidade dos produtos, estabilidade no abastecimento e competitividade de preços podem certamente ser atendidos por uma gama de produtos brasileiros, muitos dos quais com ampla aceitação internacional.

Um novo e importante setor para o intercâmbio bilateral é o dos produtos de alta-tecnologia, em especial, no tocante às perspectivas que se abrem para a formação de joint-ventures. A especialização de muitos setores de ponta em Israel e o desenvolvimento já registrado pelo Brasil em muitas áreas de tecnologia avançada criam afinidades que podem traduzir-se, a curto prazo, em projetos conjuntos.

Por esses motivos, Israel foi incluído em uma relação de países constantes do "Projeto de Captação de Investimentos Externos e Transferência de Tecnologia para Empresas (SIPRI)", idealizado pelo Itamaraty e financiado pelo BID. Esse trabalho, que vem merecendo viva atenção de Embaixada do Brasil em Israel, já aponta para algumas perspectivas de parcerias e tem originado um número expressivo de consultas de empresass israelenses e brasileiras.

A evolução do Processo de Paz, com as amplas e auspiciosas perspectivas que se abrem para todo o Oriente Médio, certamente terão influência muito positiva para o intercâmbio brasileiro-israelense. O Brasil tem prestado irrestrito apoio político às negociações de paz e acompanha, de perto, os desdobramentos que se esboçam no plano econômico-comercial, em uma região em que são sólidos e estáveis os nossos vínculos de cooperação e amizade.

TRADE MARKET RELATION BRAZIL-ISRAEL

IVAN CANNABRAVA
BRAZILIAN AMBASSADOR IN ISRAEL

The evolution of the commercial interchange between Brazil and Israel has pointed a growth for the last years. Recently, the amount of the Brazilian exportation to Israel jumped from US$ 63 million in 1993. During the first semester of 1994, this number has already reached 48 million dollars. On the other hand, the importation of goods proceeding from Israel reached the amount of 72 million dollars in 1993. In spite of the fact that Latin America occupies a marginal position concerning the Israeli foreign trade (1% for importation and 2,2% for exportation), Brazil stands out for being the most important partner country for Israel in the region.

The commercial section of the Brazilian Embassy in Israel has been making an effort to supply the Israeli market with some information about Brazilian products by contacting some chambers of commerce and participating in trade events.

As an illustration section of those activities, it could be mentioned the "Exhibition of the Brazilian Companies 'Catalog" held in December of 1993 and also the Brazilian institutional stand in the "Munex" Construction Fair in 1992.

Those initial activities reached some good results and provoked an immediate and clear expansion of the interest coming from Israeli merchants. Other important contacts made were two mission which visited Israel in 1993. The first one happened when about 100 entrepreneurs from different Brazilian states visited the Agritech Fair, and the other one when the Governor of the State of Rio Grande do Sul visited Israel.

A preliminary study of the bilateral interchange shows that in global numbers, however in expansion, are below the potentiality of both markets. There are still some inhibitory points such as the geographic distance and the concentration of efforts, of Brazilian and Israeli entrepreneurs, in maintaining contact with different countries which they already between Israel and Brazil could increase by exploiting new potentialities. The Israeli demand for products quality, supply stability and competitive price could certainly be supplied by a great range of Brazilian products, which have a good international acceptance.

A new and important segment for the bilateral interchange concerns the high technology products, specially referring to the perspectives of forming joint ventures. The high specialization of various Israeli sections and the registered Brazilian development in technological advances create affinities to develop, in a short period of time, joint projects.

The evolution of the Peace Process which is creating good perspectives all through the Middle East area will surely influence the Brazil-Israel interchange positively. Brazil has been politically supporting the peace negotiations and following step by step the emerging developments in the economic and commercial segments, in a region where our ties of friendship and cooperation are solid and stable.

"The evolution of the Peace Process which is creating good perspectives all through the Middle East area will surely influence the Brazil-Israel interchange positively."

Grupo deicmar

Em comércio exterior, confiança e eficiência são fundamentais. Portanto não hesite!
Transfira-nos quaisquer decisões logísticas e burocráticas nas áreas de importação e exportação.

Matriz: São Paulo (011) 816-4121 - Fax (011) 212-3840 e 212-4932 - Telex 1181107
Av. Brig. Faria Lima, 1383 - 7º andar - CEP 01451 905 - São Paulo - SP - Brasil
Filiais: Rio Grande, Porto Alegre, Curitiba, Paranaguá, Santos, S. Bernardo do Campo Campinas, Rio de Janeiro, e Manaus

CELSO LAFER/INTERCÂMBIO

QUEM GANHA COM A ABERTURA

O expert brasileiro em relações internacionais vê com otimismo o relacionamento comercial entre Brasil e Israel e destaca a importância do Mercosul, diante da nova distribuição física dos negócios mundiais

Ex-ministro das Relações Exteriores do governo Fernando Collor de Mello, Celso Lafer, atualmente, divide seu tempo entre o Conselho de Administração da Metal Leve S.A. Indústria e Comércio, do qual é presidente, e a vice-presidência do Conselho Deliberativo da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria. Sua bagagem em comércio exterior e política internacional o credencia a participar de qualquer governo formado no Brasil, desde que este tenha preocupações democráticas e pretensões com o mercado global. Com todos esses *handcaps*, Lafer acredita que o atual processo de internacionalização da economia mundial trará muitos benefícios ao Brasil e, principalmente, estreitará os laços comerciais entre o país e Israel. "O comércio exterior brasileiro, agora, já não tem apenas a vocação para a exportação. Com o país aumentando e ampliando as importações, conseqüentemente, os negócios com Israel irão intensificar-se", afirma.

Celso Lafer acredita que, pela própria complexidade das economias envolvidas, o Mercosul é uma experiência nova no cenário de integração mundial.

CAPACITAÇÃO TECNOLÓGICA - O processo de abertura do mercado, que teve seu arranque no governo do ex-presidente Collor de Mello e, posteriormente, ganhou espaço com Itamar Franco, irá se consolidar em 1995, conforme já anunciou o presidente eleito Fernando Henrique Cardoso. Em um de seus primeiros discursos após as eleições, Cardoso afirmara a disposição de equilibrar a balança dando maior ênfase às importações.

Mas isso não preocupa Lafer. Segundo ele, uma das principais discussões da economia brasileira, hoje, é o tema da competitividade, da reestruturação e do uso otimizado da capacitação científica e tecnológica. Condições fundamentais para se enfrentar a concorrência externa. "Cresce a cada dia o número de empresas do setor privado brasileiro com certificação da ISO 9000. Poucos países no mundo têm esse volume diário de empresas que buscam a capacitação. Este é um diferencial importante num momento de competitividade internacional", destaca.

HARMONIZAÇÃO DE POLÍTICAS - Ainda no campo do desenvolvimento tecnológico, Lafer salientou a importância de um interface com Israel, país que, atualmente, mais investe no setor em todo o mundo. "Pela própria natureza de sua economia, Israel poderá dar um significativo aporte para o desenvolvimento do setor tecnológico brasileiro".

O ex-ministro lembra, entretanto, que a competitividade no mercado internacional exige, também, um acompanhamento comercial e econômico de qualquer país do mundo. Para tanto, é fundamental um esforço conjunto entre o público e o privado para que a educação, os sistemas tributário e portuário, entre outras necessidades, sejam reavaliados. "O país não pode deixar que os bolsões de ineficiência incidam sobre o setor produtivo, para que este possa, finalmente, enfrentar o grande desafio representado por um mercado aberto, diante de um cenário de economia globalizada", sentenciou.

Celso Lafer destacou, ainda, a importância do Mercosul (bloco que reúne o Brasil, a Argentina, o Uruguai e o Paraguai) no cenário econômico mundial. Lafer acredita que o Mercosul, ao contrário de outros grandes blocos internacionais, pela própria dimensão das economias que o integram, representa uma experiência nova de integração. "A idéia de que se pode, num esforço de harmonização de políticas macroeconômicas, conseguir uma presença competitiva no mundo é, ao mesmo tempo, o diferencial e o principal desafio do Mercosul". Já blocos como a APEC (que reúne países do pacífico) ou como a União Européia, pelas suas próprias escalas, têm, segundo ele, o potencial e o risco de se fecharem.

Um canal de negócios capaz de fortalecer os contatos com os países do leste asiático, também é uma medida bastante importante neste momento de integração mundial. Para Celso Lafer, os tigres asiáticos são parceiros fundamentais, até mesmo, como exemplo de desenvolvimento. Para ele, o Brasil deveria estreitar, ainda mais, os bons relacionamentos comerciais que já desfruta na região.

INTERVIEW/CELSO LAFER

■ ENGLISH RESUME

OPENING THE IMPORTATION UP CAN BENEFIT ISRAEL

Celso Lafer, who occupied the position of External Affairs Ministry during Fernando Collor de Mello Government newadays he share his time between being the president of the metal Leve S.A. Insdustry and Commerce Administrative Council and the vice-president of the deliberative Council of the Chamber of Commerce and Industry Brazil-Israel. His knowledge of foreign trade and international policy allows his participation in any formed government in Brazil, sice having some democratic preoccupation and intending to deal with the global market.

Lafer believes that the present process of internationalisation of the global economy should bring some benefits to Brazil and streighthen the commercial relationship between Brazil and Israel.

"The Brazilian foreign trade do not have the only vocation for exportation anymore. By expanding the importation market, they are going to intensify their businesses with Israel", says Lafer.

SIPRI INCENTIVA NEGÓCIOS

Desde abril de 1994, Israel participa do Sipri – Sistema de Proteção de Investimentos e Transferência de Tecnologia para Empresas –, criado pelo Ministério das Relações Exteriores do Brasil. O sistema, apoiado nos setores de Promoção Comercial das Embaixadas e de alguns Consulados brasileiros, bem como em entidades estaduais que assinaram convênios com o ministério (os chamados Pontos Focais), serve basicamente para conectar e fazer a comunicação entre seus integrantes de forma que, por uma rede informatizada, eles tenham acesso, em tempo real e *on line*, às informações sobre oportunidades de negócios, além de um completo leque de informações de apoio, essenciais para os usuários do sistema – legislação pertinente, linhas de financiamento, organismos envolvidos etc.

O Sipri realiza um trabalho personalizado de busca de oportunidades de parcerias comerciais. Para tanto, o órgão está atuando em dois níveis de atendimento. O primeiro é o atendimento pontual das solicitações dos empresários, que independe do setor de atuação ou da cooperação pretendida. Já o segundo, conhecido como atendimento focado, é orientado a setores considerados prioritários, nos planos regional, estadual e nacional.

Localizados e definidos os setores de interesse, são realizados estudos específicos, no Brasil e no exterior, com o intuito de identificar os futuros mercados parceiros e a melhor forma de promover esta cooperação. Com base nestas orientações, o Sipri focaliza sua atuação no sentido de direcionar seus resultados e suas estratégias levantados pelo estudo realizado através de sua rede de informação.

Até outubro de 1994, a Embaixada do Brasil em Israel havia recebido 14 consultas de empresários brasileiros interessados em fazer negócios no país. Os resultados não são conhecidos, mas a embaixada garante que diversos contatos foram travados após estas consultas.

O Sipri também realiza seminários empresariais no Brasil e no exterior. Estes destinam-se a conscientizar o empresariado da importância de utilizar a associação com empresas estrangeiras, como uma forma de garantir seu lugar no mundo competitivo. Além disso, os seminários servem para identificar por meio de debates com o empresariado, o governo e o setor acadêmico locais, os setores prioritários para o país.

Israel Discount Bank Ltd.

Matriz: 27 Yehuda Halevi Street, Tel Aviv,
Mais de 270 filiais em Israel e no Exterior.
REPRESENTANTE NO BRASIL
RUBEN PAZ
Av. São Luiz, 50 - 28º andar - cj. 282-A - Ed. Itália - São Paulo - Fone: (011) 231-5211 - Fax: (011) 259-4897

AMÉRICA DO NORTE
Subsidiárias:

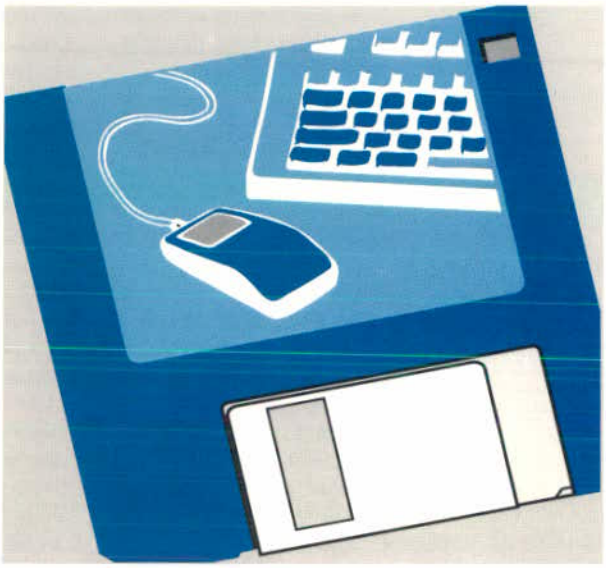
ISRAEL DISCOUNT BANK OF NEW YORK
511 Fifth Avenue, New York, NY 10017
Membro do FDIC

ISRAEL DISCOUNT BANK OF CANADA
150 Bloor Street West, Toronto,
Ontario M5S 2y5 Membro do CDIC

Agências:
Miami, 14 N.E. First Avenue Miami Beach, 420, Lincoln Road
Los Angeles, 206 North Beverly Drive, Beverly Hills
Representações:
Montreal, 2000 Peel Street, Toronto, 150 Bloor Street West
AMÉRICA DO SUL DISCOUNT BANK (LATIN AMERICA)
(Subsidiária do ISRAEL DISCOUNT BANK OF NEW YORK)
Rincon 390, Montevideo - Uruguay - Gorlero 903, Punta del Este - Uruguay
Escritórios de Representação: BUENOS AIRES, SÃO PAULO, SANTIAGO DO CHILE

A Briga Pelo Primeiro Lugar

A indústria de software israelense deverá movimentar mais de 200 milhões de dólares em 1994 e, ao lado da indústria de eletrônicos, firma-se como uma das pricipais forças econômicas do país



Com um crescimento nas exportações entre 20% a 25% ao ano (US$ 180 milhões em 1993 e uma estimativa de US$ 220 milhões este ano), a indústria israelense de softwares é hoje uma das que mais cresce dentro da economia do país. Ao todo são mais de 200 *software houses*, 15 mil especialistas e 7 mil cientistas e engenheiros da área de computação responsáveis pelo desenvolvimento de sistemas únicos que utilizam o estado-da-arte disponível em todo o mundo. 85% das grandes empresas do setor são membros da Associação Israelense de Software Houses (IASH), que opera sob o suporte da Associação dos Produtores de Israel e serve como um ponto de encontro para estas indústrias e seus potenciais clientes.

As atividades do IASH estendem-se inclusive no âmbito internacional, onde a entidade atua como um vínculo comercial e como um instrumento para o desenvolvimento de relações bilateriais, projetos conjuntos nas áreas de pesquisa e desenvolvimento de software e na identificação de oportunidades viáveis para a formação de joint-ventures. Os canais para parcerias comerciais, inclusive com empresas brasileiras, podem ser:

- acordos de comercialização de softwares israelenses por distribuidores ou *houses system* estrangeiras;
- auto-abastecimento, contratos de programação e projetos conjuntos com *software houses* israelenses;
- joint-ventures com empresas de hardware/software de diversas formas, como a criação de centros de desenvolvimento conjuntos ou pacotes de software, de acordo com o OEM.

A indústria israelense de eletrônicos segue a mesma trajetória de sucesso. Com uma participação de 30% nas exportações industriais do país, que em 1992 significou um faturamento de US$ 3,2 bilhões, esta indústria só perde para os diamantes. Ela ainda é, de longe, a que mantém maior valor agregado – 68% das vendas, contra a média de 42% dos outros setores. São cerca de 36.500 funcionários, incluindo 21 mil engenherios e técnicos, dos quais 12 mil com nível universitário; as vendas por funcionário alcançaram pouco mais de US$ 126 mil no ano passado.

Incubadores: Uma Nova Oportunidade de Negócios.

A invasão dos russos após a queda do muro não foi responsável apenas por uma explosão demográfica em Israel. Os cérebros vermelhos levaram para o país conhecimentos e tecnologias de última geração, como a dos incubadores eletrônicos cujos desenvolvimentos, impulsionados pelo Escritório dos Chefes Cientistas (OCS), começaram há dois anos. Hoje são quase 300 projetos, dos quais 50 foram completados de alguma forma. Este número é bem satisfatório tendo-se em vista que o nível de sucesso de projetos do gênero no resto do mundo não ultrapassa os 10%.

O objetivo básico dos 28 incubadores em funcionamento hoje em Israel é permitir um *backup* durante a primeira fase de um empreendimento tecnológico. Por esta característica, 18 deles já assinaram acordos de investimentos e de parcerias ou estratégias comerciais que variam de US$ 100 mil a US$ 2,5 milhões.

Como nem só de invenções mirabolantes sobrevive a ciência, há alguns meses o Instituto de Exportação de Israel viu-se obrigado a intervir nestes projetos no sentido de prepará-los para um outro estágio: o *approach* do mercado. A idéia é captar as necessidades do mercado e a partir daí oferecer incubadores condizentes. Para facilitar este trabalho foram definidos alguns critérios:

- o produto deve ser comercialmente viável e capaz de tornar-se a base de um negócio;
- o produto deve ser *high-tech*;
- deve haver alguma possibilidade de fabricar o produto em Israel;
- pelo menos metade dos funcionários empregados no estágio de desenvolvimento devem ser imigrantes.

Com estas propostas, a indústria conseguiu resultados concretos do tipo: cada incubador tem, pelo menos, 50 aplicações/ano; cerca de 25% das propostas do projeto são realistas e deste total metade são aceitas. Assim, mais de 1.100 profissionais estão empregados nesta área, sendo 75% imigrantes.

ELECTRONICS & SOFTWARE

■ ENGLISH RESUME

FIGHTING TO REACH THE TOP PLACE

Having an exportation growth between 20% and 25% a year (US$ 180 million in 1993 and an estimate one of US$ 220 million for 1994), the software industry is growing faster than any other in Israel. It totals up to 200 software houses, 15 thousand specialists and 7 thousand scientists and computer engineers, all of them responsible for the development of single systems which use the "art-state" that is available all over the world.

The Israel Association of Software Houses (IASH) which is supported by the Israel Producers Association, has 85% of big companies in this segment as members and works like a meeting point by creating opportunities for these industries to come closer to their potential customers. The IASH activities can also be found internationally, either acting as a commercial link or as an instrument to develop bilateral relations, projects in the software research and development area or even opportunities to form joint-ventures. Some canals to become their commercial partners, including Brazilian companies, could be:

- *programming contracts and joint projects with Israeli software houses;*
- *joint-ventures with hardware/software companies in different ways, like the creation of joint development centers of software packages, according to the OEM.*

The Israeli electronics industry is following this same successful route. It dominates 30% of the industrial exportations in Israel, which meant an income of us$ 3,2 billion in 1992, staying just behind the diamonds market. The electronics have the biggest accumulated values - 68% of the selling rates against to an average of 42% in other segments. This industry employs about 36.500 people, including 21 thousand engineers and technicians, from which 12 thousand have a degree and each employee sold and average of US$ 126.300 of products last year.

RECEITA DE DESENVOLVIMENTO

Ninguém duvida em Israel que a grande ferramenta que alavanca o desenvolvimento tecnológico do país é a sua estrutura de ensino. Uma história que começou antes mesmo que a formação do Estado.

Fundado em 1924, o Instituto Technion é o melhor exemplo não só da preocupação do povo judeu com a formação de profissionais plenamente capacitados, mas também da busca da autonomia completa de uma nação. "Os cursos e pesquisas das universidades são idealizados a partir das necessidades geográficas e políticas de Israel", explica Shulamit Faier representante do Technion na América Latina.

Este conceito reflete com perfeição a atuação da mais antiga universidade de Israel, assim como a de todos os cursos superiores, no dia-a-dia do país. Devido às dificuldades naturais, a economia israelense foi e continua sendo encrementada através dos avanços tecnológicos conquistados.

Para tanto, foi formada uma espécie de parceria entre o Estado, a indústria e as universidades. Explica-se: o Estado aponta quais os setores que precisam de investimentos tecnológicos (estudos, pesquisas, desenvolvimento de novos produtos etc). Através deste diagnóstico, os centros de pesquisas e desenvolvimento instalados nas universidades vão focar seus trabalhos. Para manter os centros atualizados com as exigências contemporâneas, de três em três anos, um Conselho, formado por representantes do Estado, das principais indústrias e das universidades de Israel reúne-se e, de acordo com a necessidade, modifica o currículo.

Esta parceria de sucesso já garantiu enormes avanços tecnológicos ao país. Os casos de maior repercussão são na área agrícola, militar e de informática.

No campus do Technion encontram-se instaladas gigantes mundiais como a IBM e a Hewllett Packard, além das conhecidas "incubadoras tecnológicas" – local de nascimento de novas indústrias que, assim como as que lá se instalaram, recebem alguns privilégios do governo.

Todo esse potencial coloca o Instituto Technion como responsável pela formação de, aproximadamente, 70% dos profissionais envolvidos em pesquisas e desenvolvimento tecnológico em Israel. Além disso, o Technion ainda "exporta" engenheiros, cientistas e pesquisadores para colaborar em vários países do mundo, tanto nas indústrias, quanto nas universidades e nos governos. "No Brasil, temos convênio com a Unicamp, de Campinas, e a Universidade de São Paulo", revela Shulamit Faier.

Os grandes sucessos em vídeo no Brasil são lançados com esta assinatura.

LK-TEL VIDEO

Representante exclusiva no Brasil das marcas:

COLUMBIA TRISTAR HOME VIDEO

2020 VISION

INFORMÁTICA E TELECOMUNICAÇÕES

CASAMENTO GERA NEGÓCIOS

Apesar da diminuição de rentabilidade, gerada principalmente pela diminuição na margem de lucro, o mercado de Informática se consolida como um dos mais pródigos do Brasil, enquanto aguarda para 1995 novos investimentos internos e maior participação das gigantes internacionais

ORLANDO COLACIOPPO

O Brasil ainda é um mercado com potencial muito grande a ser explorado nos setores de Informática e Telecomunicações. Pelo menos é nisso que estão apostando grandes grupos que, a partir de agora, começam a investir nesse segmento. Em agosto de 1994, a Andrade Gutierrez, conhecido grupo da área de construção civil, comprou a Proceda, enquanto que sua concorrente, a Odebrecht também está investindo em softwares e em telecomunicações.

Com os computadores cada vez mais acessíveis aos brasileiros, crescem as oportunidades de negócios no setor. Além disso, na área de serviços, são cada vez mais freqüentes a utilização de sistemas que operam com os computadores em rede, oferecendo uma nova gama de possibilidades que passam a fazer parte do dia-a-dia do brasileiro. É neste cenário que se dá o casamento entre a Informática e as Telecomunicações. Um interface dos mais felizes, em que proliferam serviços como as teleconferências, telecompras, os videointerativos, e uma série de novidades que diminuem, radicalmente, as barreiras entre pessoas de todos os cantos do mundo.

Apesar da expectativa de crescimento do consumo do setor, é cada vez menor o número de fabricantes de equipamentos no Brasil. Com o fim da reserva de mercado, ficou muito difícil para os produtores nacionais competirem, em termos de preço e qualidade, com os concorrentes internacionais. Atualmente, os computadores e periféricos podem ser produzidos em indústrias altamente especializadas e automatizadas, por um preço muito mais acessível.

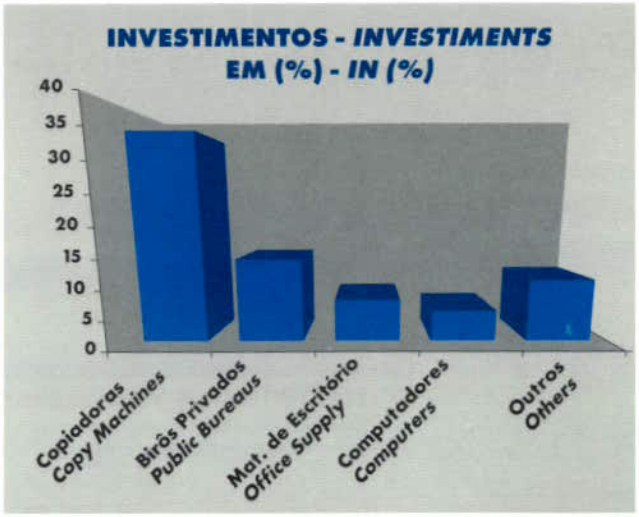
Com a saída das instituições financeiras, em 1994, do setor de informática, com exceção da Itautec, o nível de produção nacional deve cair. Em 1993, a receita dos fabricantes de hardware foi de US$ 5,6 bilhões, ou seja, uma queda de 2,89% em relação a 1992. Mas este quadro também pode sofrer uma reviravolta em 1995, com a instalação da fábrica da Compaq, em São Paulo. Produzindo computadores em larga escala, a um preço extremamente competitivo, a Compaq conseguiu, nos Estados Unidos, abalar o mercado dominado pelas gigantes IBM e Apple.

CRESCIMENTO DE MERCADO - Para o setor de Telecomunicações, o horizonte que deverá se ampliar com os serviços integrados à informática vem em ótima hora. Em 1993 e 1994, com a redução de encomenda por parte do governo para instalação das centrais de telefonia, área que gera maior receita para as empresas, o setor passou por um momento de grande dificuldade, inclusive com enxugamento nos quadros das fábricas.

Como já era de se esperar, o setor de informática acelerou seu crescimento e, apesar da redução em sua margem de lucro, o faturamento proporcional total em 1993 foi de US$ 6,3 bilhões, o que significa um crescimento de mercado de aproximadamente 15%. Os grandes responsáveis por este desempenho foram os segmentos de automação bancária, industrial e comercial, além dos microcomputadores.

O segmento de hardware é o maior responsável pelo faturamento proporcional total, com uma receita superior a casa dos 4 bilhões de dólares, ou quase 65% do total do setor analisado. Com US$ 1,8 bilhão, aparece o setor de serviços que representa 29,58% do universo. O segmento de software aparece com 5,55% da fatia, isto é US$ 351 milhões – é importante lembrar que não está incluso nos resultados de software o maciço número de desenvolvedores ou de sistemas operacionais que, via de regra, já vêm com os computadores comprados.

Ainda dentro do setor de Informática, os birôs públicos registraram, em 1993, um faturamento de US$ 1,363 bilhão,



seguidos de perto pelos mainframes com a receita de US$ 1,070 bilhão.

O número de empresas que operam e negociam com microcomputadores também cresceu. Segundo análises realizadas pelos próprios fornecedores, o universo de integradores espalhados pelo país gira em torno de 4 mil empresas.

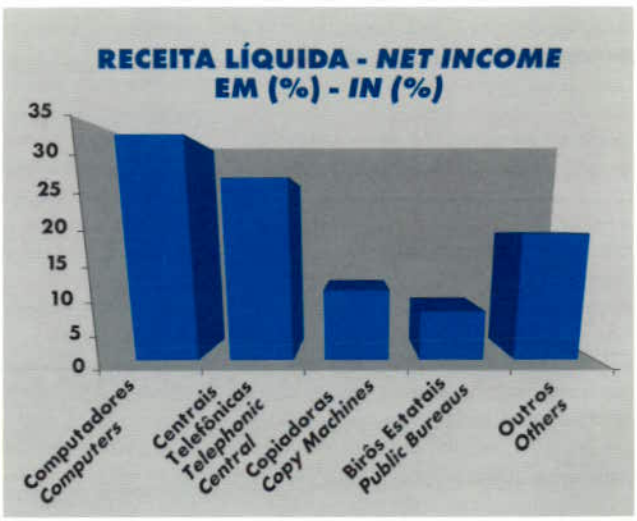
QUEDA DE PREÇOS - No que diz respeito às importações, o ano de 1994 deverá marcar um crescimento de 5,7% para todo o setor. Entre maio de 93 e maio de 94, cerca de 77 empresas tiveram seus projetos aprovados, o que corresponde à fabricação de 325 novos produtos; na área de Informática e Telecomunicações, 29 empresas produzirão 121 novos produtos, enquanto que na área de automação industrial e controle de processos foram 35 empresas que colocarão 84 novos itens no mercado.

Os investimentos do setor, lembram os observadores, só foram possíveis graças à isenção do IPI para a fabricação local de bens de informática, colocada em prática em 1993. Este benefício não só incentivou a produção interna, como também chamou a atenção para o mercado brasileiro, de gigantes como a IBM, a Compaq e a Digital.

Com pouco mais de 2% sobre o faturamento total do setor de informática, o segmento de automação comercial apresenta uma receita proporcional de mais de 140 milhões de dólares. As empresas prestadoras de serviços (consultorias, instalações etc), obtiveram uma receita de 141 milhões de dólares. As empresas que atuam no ramo de software de grande porte representaram 1,62% da receita do setor, o equivalente a pouco mais de 100 milhões de dólares.

O segmento de componentes apresentou crescimento importante no exercício de 1993. A soma da receita de mais de 240 milhões de dólares, 3,80% de todo o setor de informática, foi semelhante à alcançada pelo segmento de comunicação de dados. Este setor, porém, ficou um pouco abaixo dos componentes, apresentando um faturamento geral de 205 milhões de dólares.

Um dos principais fatores do crescimento de faturamento no setor de informática, foram as quedas de preço registradas no último exercício. Isto ocorreu graças, também, às isenções de impostos como o ICMS e o IPI. Esta decisão baixou o valor de revenda dos equipamentos para o usuário final em até 22%.



COMPUTER & TELECOMMUNICATIONS

■ ENGLISH RESUME

COMPUTER AND TELECOMMUNICATIONS SYSTEMS

Brazil still have a huge unexplored potential in the computer and telecommunications segments big companies believe in this and they started investing in this area.
In August of 1994, the company Andrade Gutierrez, a well known construction group, bought the Proceda, while its competitor, the Odbrecht is investing in software and telecommunications.
Computers become more and more accessible to Brazilian users, what increases the opportunities of making business. Besides this, the utilization of the computer network offers good new possibilities to the service area, making the daily life easier, developing services like teleconferences, telemarketing, interactive video tapes, and so on, destroying the barriers between people from all over the world.
Exception to the Itautec, having the financial institutions stopped acting in this segment in 1994, the national production level may decrease.
In 1993, the income of the hardware producers was US$ 5,6 billion, falling down 2,8% compared to 1992.
However, after installing a factory of the Compaq company in São Paulo, these numbers should change in 1995.
The Compaq managed to affect the American market dominated by the giants IBM and Apple by producing computers in a large scale and with a extremely competitive price.
One of the main reasons for the income in the computer segment was the drop in the prices registered by the end of last fiscal year. This happened due to the exemption from the taxes as ICMS and the IPI.
This decision lowed down the resale price of some equipment for the final consumer up to22%.

O Maior Crescimento Entre os Setores

Falta de intercâmbio entre delegações brasileiras e israelenses, dificulta maiores negociações no setor tecnológico. Enquanto isso, Israel aproxima-se mais do Extremo Oriente para garantir os resultados das exportações.

Embora a Divisão de Eletrônicos & Software do Instituto de Exportação de Israel concorde que há muito o que fazer no Brasil na área de telecomunicação, até pela própria extensão do país, há dois anos os esforços desta entidade estão voltados para gerar business no Extremo Oriente, especialmente na China e Coréa. Normalmente, estes mesmos esforços ficam centrados em atividades nos territórios norte-americano (pela facilidade do idioma), ou europeu, pela proximidade geográfica.

RITMO DAS EXPORTAÇÕES - Esta postura é facilmente entendida se considerarmos que, enquanto em quatro meses Israel recebeu a visita de seis delegações de empresários coreanos do setor, há mais de um ano nenhuma delegação brasileira ousa antenar-se com os desenvolvimentos israelenses em telecomunicações. Aparentemente falta interesse ou existe um total desconhecimento de que Israel é um dos países líderes neste setor (só como exemplo, ele detém 80% do mercado mundial de multiplicadores de linhas telefônicas).

Felizmente a ausência brasileira não afeta o ritmo das exportações desta indústria que cresceram 47% em 1992 e 25% no ano passado (o maior crescimento registrado em todos os setores exportadores). Dois fatores contribuem para o bom andamento da indústria de telecomunicação: as pesquisas acadêmicas e o suporte governamental. Israel investe cerca de 3% de seu PIB – 2 bilhões de dólares – em pesquisa e desenvolvimento.

Além disso, o Ministério da Indústria e Comércio distribui cerca de US$ 300 milhões anualmente para a formação de fundos para a área de pesquisa e desenvolvimento industrial. As empresas de telecomunicação, em particular, têm aproveitado muito estes fundos, bem como os fundos gerados por joint-ventures de empresas israelenses e norte-americanas e os fundos bancados pela Fundação Binacional de Pesquisa & Desenvolvimento Industrial US-Israel (BIRD-F).

Outro ponto vital para o desenvolvimento das indústrias de telecomunicações tem sido o nível de sofisticação da indústria eletrônica nas áreas de projeto e produção, integração de sistemas, software e integração com setores como o de eletroótica. Com base em suas experiências militares, os pesquisadores israelenses também foram responsáveis pelo desenvolvimento de sistemas únicos de comunicação celular que possibilitam, por exemplo, mudar de uma freqüência para outra, numa mesma ligação, quando há um congestionamento de linhas.

ELECTRONICS & SOFTWARE

■ ENGLISH RESUME

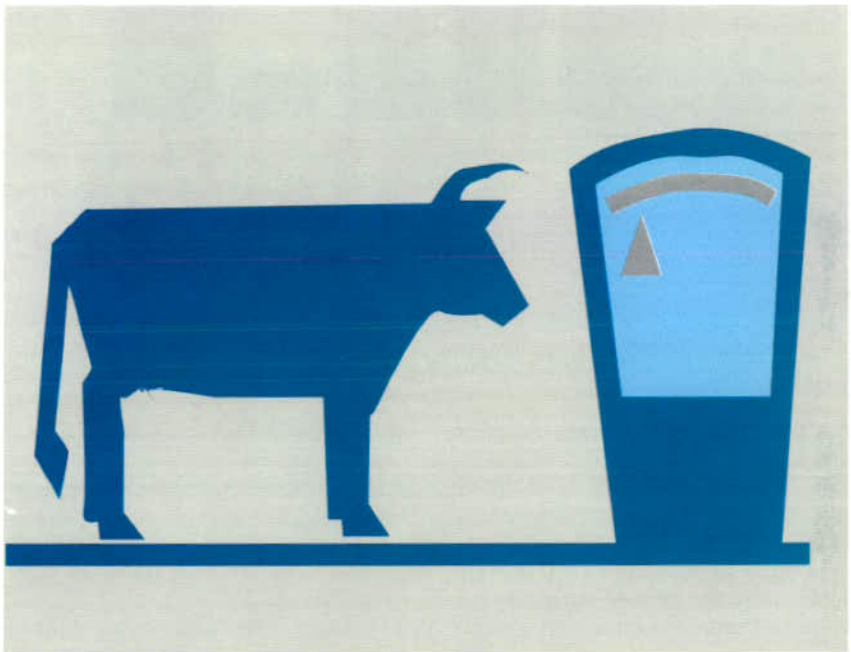
Exportations Register a Record Growing Rate

However the Electronics & Software Division of the Israel Export Institute noticed that there are many things to be done in the telecommunications area in Brazil, it has been canalizing its efforts to make business with the Far East countries, specially China and Korea, for nearly 2 years. They normally centralize their efforts in activities over the European one for being geographically close to the Middle East countries. It is an easily understandable posture if considering that while in four months, six groups of Korean entrepreneurs visited Israel, for over one year, no Brazilian group not informed about the Israeli developments in telecommunications segment. Apparently, there is a lack of interest in or it is unknown that Israel is one of the leaders in this segment. (As an example, it dominates 80% of the global market in telephony multipliers). The fact of not having business with Brazil do not affect the exportations rhythm of this industry, which increased 47% in 1992 and 25% last year (it was the biggest registered growth among all exportation segments).
There are two points which contribute to the development of the telecommunications industry: the academic researches and the governmental support.
Israel spends about 3% of its GDP – US$ 2 billion – in research and development.

EXPORTAÇÕES

PROBLEMAS NO MERCADO EXTERNO

Apesar de, nos últimos anos, o Brasil estar ocupando entre a terceira e a quarta posição no mercado internacional de carnes, o setor enfrenta problemas com as exportações, que caíram depois que o governo implantou a nova moeda



Nos últimos anos o Brasil vem ocupando entre a terceira e a quarta posição no mercado internacional de carnes, tendo como principais concorrentes a Austrália, os EUA e a Comunidade Econômica Européia. Cerca de 70% das exportações brasileiras no setor são de carnes industrializadas, mas as perspectivas de aumento das venda do produto *in natura* no Exterior são grandes. Porém, para 1994, as exportações de carne bovina deverão ficar abaixo dos prognósticos da Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carne (ABIEC).

Os principais motivos da queda nas exportações são o elevado preço da arroba do boi no mercado interno, a defasagem cambial, a diminuição da demanda do produto no exterior, além da elevação no preço das matérias-primas. Mesmo com tudo isso, os resultados deverão ficar acima do obtido no exercício de 1993. Neste ano aliás, a ABIEC já havia registrado uma queda em comparação com 1992, de cerca de 20%. Enquanto que em 93 as exportações alcançaram 495 milhões de dólares, em 92 a venda ao mercado externo ultrapassou a casa dos 600 milhões de dólares.

Em 94, as exportações brasileiras de carnes devem superar as de 93, quando foram comercializados no exterior 392 mil toneladas "equivalente carcaça", dos quais, cerca de 10% foram comprados por Israel e Oriente Médio. Isso, apesar de terem recuado na segunda metade do ano, com o aumento da demanda no mercado interno, aquecido pela implantação do Plano Real.

MELHORES PERSPECTIVAS - Principalmente a partir de outubro, quando a desvalorização do dólar frente ao real e as medidas de combate à liquidez tornaram desvantajosas as vendas no mercado externo, os preços internos disparam em moeda forte. Esta situação inédita (da moeda nacional mais forte do que o dólar) acabou prejudicando, sensivelmente, o nível das exportações.

Para 1995, de acordo com Mário Mascitto, assessor da diretoria da ABIEC, as perspectiva são melhores. Os pecuaristas estimam que no primeiro trimestre do ano a defasagem cambial esteja corrigida. As pressões de demanda interna começaram a diminuir no final de 94. Além

Canon
SAMSUNG
ELGIN
PRINTERS
A Linha Completa
Atendimento ao Consumidor: 0 800 12 6999

disso, todos apostam na decisão do presidente Fernando Henrique de intervir para manter o mercado equilibrado.

Enquanto isto não acontece, os pecuaristas ainda têm que lidar com a febre aftosa, que insiste em trazer "dor de cabeça" aos produtores do setor . Entretanto, o problema não está longe de ser solucionado, de acordo com o diretor executivo da Fundação de Desenvolvimento da Pecuária (Fundepec), João Gilberto Bento. A doença já é considerada erradicada nos estados do Rio Grande do Sul e Santa Catarina. Em São Paulo e na região Centro-Oeste deve estar controlada a curto prazo, restando os estados do Norte e Nordeste, onde a febre encontra maiores dificuldades de saneamento em virtude do regime extremamente extensivo de produção. Mas essa é uma questão secundária quando se fala em exportação para países que não possuem rebanho bovino de corte. Uma vez que cozida, a carne não traz efeitos nocivos para a saúde humana.

"TIPIFICAÇÃO DA CARCAÇA" - O rebanho bovino comercial brasileiro ultrapassa os 150 milhões de cabeças. É o maior do mundo e equivale a um animal por habitante, mas a produtividade ainda é considerada das mais baixas. O gado brasileiro rende 40% menos carne e leite que o norte-americano, por exemplo. Essa situação, no entanto, deve mudar radicalmente em pouco tempo, de acordo com os especialistas. Em 93, o Brasil alcançou o status de terceiro maior país do mundo em transferência de embriões, perdendo apenas para os EUA e a França. Técnicas como a sexagem, que determina o sexo do animal antes da fecundação, e a bipartição, que permite duplicar os resultados e produzir até quatro bezerros a partir de um único embrião, já se tornam um negócio promissor.

Embora grande parte da pecuária brasileira seja extensiva, crescem rapidamente movimentos de modernização da atividade. Um exemplo disso, é a introdução de técnicas de confinamento nos principais centros produtores das regiões Sudeste, Sul e Centro Oeste, de acordo com o economista e professor do Departamento de Economia e Sociologia Rural da USP, Marcos Sawaya Jank. Com o confinamento, segundo Jank, introduz-se no mercado bovino o conceito de "tipificação de carcaça", como é feito com aves e outros produtos pecuários.

SOLUÇÃO PARA ABASTECIMENTO - No segmento avícola, o Brasil enfrentou também problemas de abastecimento depois da implantação do Plano Real, apesar do incremento de cerca de 10% na produção, passando de 3,14 milhões de toneladas em 1993 para 3,45 milhões em 1994, segundo estimativa da Associação Nacional dos Abatedouros Avícolas (ANAB). Pelo menos 15 mil toneladas foram desviadas do mercado externo (principalmente da Argentina e do Oriente Médio) para o consumo nacional e reprogramadas para serem exportadas em janeiro e fevereiro de 95, quando os produtores esperam ter, finalmente, solucionada a questão do abastecimento interno.

Apesar desse desvio temporário, equivalente a 20% dos volumes totais de exportações, o setor deve fechar o ano com vendas externas superiores às de 93, de acordo com Cláudio Martins, secretário executivo da Associação Brasileira dos Exportadores de Frangos (ABEF). Pelas suas estimativas, o volume total exportado em 94 deve chegar a 470 mil toneladas, contra 430 mil em 93. Só no primeiro semestre, as exportações já haviam alcançado cerca de 237 mil toneladas, gerando uma receita de mais de 270 milhões de dólares, valor bem superior ao registrado no ano anterior, tanto em volume quanto em receita.

Apesar de todas as dificuldades enfrentadas durante o período de transição do real, as exportações no setor pecuarista, se não foram as esperadas, não caíram comparadas ao ano anterior.

AGRICULTURAL BUSINESS

■ ENGLISH RESUME

THE MEAT EXPORTATION

During the last years, Brazil occupies between the third and the fourth position in the international meat market. Australia, USA and the European Community are considered to be Brazil's main competitors. The Brazilian meat exportation in 1994 should surpass the numbers calculated in 1993. It was sold 392 thousand tons, from which about 10% were imported by Israel and Middle East countries, but this number decreased by the second semester. On the other hand, the internal market demand increasde due to the implantation of the new economic plan (Real) and from October, the dollar being devaluated compared to the Real, made the selling ro the external market a not very profitable business.

RECUPERAÇÃO

VOLTANDO A DAR FRUTOS

Safra 93/94 produz 75 milhões de toneladas de grãos obtidos, comprovando a recuperação do setor agrícola, depois dos duros momentos vividos durante o governo Collor

Os bons tempos voltaram aos campos brasileiros e a produção agrícola conseguiu ratificar o que já estava sendo aguardado por todas as pessoas envolvidas com o setor agrícola: a recuperação gradativa da produção. O fator principal para o bom desempenho da safra 93/94, pode ser explicado pela crescente capitalização do setor, graças aos bons resultados de comercialização.

Mesmo assim, a despeito do bom desempenho, lideranças rurais e do Estado discordam do que podemos chamar de "critérios de avaliação". A Sociedade Rural Brasileira (SRB), por exemplo, não fez coro com o governo quando este considerou os 75 milhões de toneladas de grãos obtidos como uma supersafra.

RECUPERAÇÃO IMPORTANTE - A raiz desse problema nos remete aos tempos do governo Collor, mais especificamente quando o ministério da Fazenda era dirigido pela economista Zélia Cardoso de Mello. Durante esse período, houve grande queda na produção agrícola brasileira, o que parece ter abstraído a referência de produtores e governantes. Enquanto estes promovem, em tom quase ufanista para alguns, os resultados ao status de supersafra, aqueles, em tom exageradamente pessimista para outros, afirmam que a safra 93/94 nem sequer superou os resultados alcançados há cinco anos, levando-se em conta o crescimento da população.

Como o bom senso costuma localizar-se num ponto entre as extremidades, a verdade é que o setor vem confirmando uma importante recuperação. Recuperação esta que, segundo especialistas, foi motivada, ainda, pela renegociação de endividamentos, a partir das safras 91/92. Porém, para o presidente da Sociedade Rural Brasileira (SRB), Pedro de Camargo Neto, apesar das discussões ocorridas durante o biênio 93/94, o problema das dívidas ainda não foi sanado "e isto precisa acontecer o mais rápido possível".

Discussões à parte, o setor de soja deverá encerrar 1994 com recorde nas exportações. O volume embarcado de grãos deverá superar em 26,8% os resultados de 1993, chegando, aproximada-

MIZRAHI BANK

Daniel Singer
Representante no Brasil

Av. Paulista, 2006/411 - CEP 01310-010
Tels. (011) 251-1419, 289-8495
Fax: (011) 289-5396
São Paulo - SP Brasil

Dinâmica com respaldo internacional sempre em seu idioma

MIZRAHI BANK

United Mizrahi Bank & Trust Co.

Av. Paulista, 2006/411 - CEP 01310-010
Tels. (011) 251-1419, 289-8495 - Fax: (011) 289-5396 - São Paulo - SP

NEW YORK - JERUSALÉM - TEL AVIV - LONDON - LOS ANGELES - ILHAS CAYMAN

mente, a 5,3 milhões de toneladas. A expectativa de boa safra de soja nos Estados Unidos, em 1994, fez cair o preço mundial do setor, que, até então, era considerado bom. Outro fator que prejudicou as exportações, a partir do segundo semestre, foi a defasagem do câmbio.

NOVA TÉCNICA PARA O CAFÉ - As geadas de junho e julho trouxeram prejuízos aos produtores de café, especialmente no norte do Paraná e sul de Minas, elevando o preço da saca à casa dos US$ 220, em julho de 1994. Para 1995, a produção já está comprometida devido à estiagem de agosto.

A boa notícia no plantio do café vem do Estado do Paraná. Em Maringá, norte do estado, tradicional área de cultivo de café no Brasil, os agricultores não conseguem esconder a satisfação com os primeiros resultados de uma nova forma de cultivo: o plantio de café adensado ou superadensado. Uma nova técnica que permite otimizar a plantação em até quatro vezes – onde se plantava 2.500 pés, agora pode-se plantar até 10 mil pés.

Desta maneira, a produtividade por pé diminui, mas o maior número de cafeeiros garante o resultado final superior – cerca de 80 sacas de café por hectare, quando a casca ainda está vermelha. Em tempo: a média da colheita, com tempo ruim, estava rondando a casa das 10 sacas por hectare.

Apesar de, atualmente, o plantio adensado ser mais difundido no norte do Paraná, a nova técnica mostrou-se competente nas terras de um produtor da cidade de Mococa, interior de São Paulo.

CANA, AÇÚCAR E ÁLCOOL - A safra 93/94 apresentou uma queda de 3,4% em comparação à safra anterior, devido à seca que se abateu sobre a região Norte e Nordeste no período de produção. A produção da região Centro-Sul apresentou um crescimento de 4% em álcool hidratado e anidro. De acordo com o BIRD (Banco Mundial), no período que compreende de agosto de 1993 até agosto deste ano, os preços do açúcar tiveram um crescimento de 9,2%. A expectativa era de que, até o final de 1994, houvesse um crescimento de quase 9% nos preços do açúcar no mercado internacional.

Com exceção do trigo e do algodão, todos os outros cultivos apresentaram crescimento de produção, em relação ao exercício de 1993.

CRESCIMENTO

PARCEIROS EM POTENCIAL

O Instituto de Exportação de Israel considera o Brasil um parceiro em potencial para negócios na área de agricultura, especialmente técnicas de irrigação (o segundo lugar nas exportações gerais do setor com 20%, perdendo apenas para os químicos que detêm 50%). Contudo, o órgão prefere iniciar contatos com o Chile e com a Argentina e esperar que o Brasil aumente seu PIB, sua renda per capita e reduza suas tarifas alfandegárias. Resta saber também se os empresários brasileiros estão abertos a acordos de transferência tecnológica, ou mesmo formação de joint-ventures nesta área. Hoje, 40% das vendas do setor vão para a Europa, 15% para os Estados Unidos e os 45% restantes são distribuídos em diversos países.

Falar de exportações na indústria agrícola israelense, significa falar da venda de pacotes agrícolas. Os empresários consideram que para obter uma total eficiência de suas tecnologias, é necessário que as sementes e todos os elementos envolvidos na questão tenham igual qualidade. Assim, as exportações da indústria de químicos – fertilizantes e pesticidas principalmente – estão inseridas nos números da agricultura, representando 12% do faturamento da atividade industrial e 20% das exportações do país. O setor emprega cerca de 21 mil pessoas – apenas 6% de toda a mão-de-obra usada no país – e investe aproximadamente 4% de seu faturamento em pesquisa e desenvolvimento. Em segmentos como biotecnologia, farmacêuticos e química fina este número sobe para 15%. O Ministério da Indústria e Comércio estima que o setor experimentará um crescimento real de 10% nos próximos cinco anos, devido aos projetos de longo prazo.

Um dos aspectos que talvez favoreça as relações entre Israel e o Brasil nesta área seja a versatilidade das indústrias israelenses. Em geral, são pequenas unidades, capazes de produzir uma grande variedade de itens de acordo com as necessidades do mercado. Em absoluto isto deve soar como perda de qualidade, tanto que 40% do faturamento da indústria química israelense é fruto das exportações para países industrialmente desenvolvidos, como os Estados Unidos e os membros da Comunidade Européia.

Outra peculiaridade desta indústria, em Israel, é a ênfase dada à melhoria da produção de sistemas e produtos cujas patentes estão por expirar. Isto deve-se, em parte, à longa duração dos projetos – sete anos ou mais – que acarreta também um nível baixo no preço de royalties. Para complicar, a indústria tem que enfrentar a demora dos testes toxicológicos, farmacêuticos e clínicos, para a aprovação de seus produtos, pela FDA (Food & Drug Administration). O percentual de projetos aprovados em comparação ao orçamento requisitado é inferior a 50%.

Um setor que também pode ser alvo do trabalho dos israelenses no Brasil é o de pecuária e laticínios, cujo crescimento foi paralelo ao da agricultura. Nos anos 50, uma vaca dava 3.900 litros de leite/ano; nos anos 90, este número subiu para 9.140, contra a média de 5 mil e 5.500 litros por vaca na Europa. Hoje, são 105 mil cabeças de gado, contra 19 mil da década de 50. Na teoria estes números espantosos são fruto do princípio de que "todas as necessidades das vacas devem ser atendidas de imediato em seu habitat". Na prática, toda a energia da vaca é canalizada para a produção de leite.

Paralelamente à criação de gado, Israel desenvolveu sua indústria de laticínios que contabiliza mais produtos do que qualquer outra no mundo – 900 itens e cerca de 970 milhões de litros de leite processados anualmente.

THE AGRICULTURE: YIELDING AGAIN

The Brazilian fields are back to the good times and the agricultural production managed to ratify what the federal government and the rural leadership were waiting for: the gradual recovery of the production. Its good performance for the 93/94 harvest could be attributed do the increasing capitalization due to good commercial results. Although, despite of the good development the rural leadership disagree with the federal one in what could be called as the "evaluation criteria". The Brazilian Rural Society (SRB), as an example, did not agree to the government, which considered the 75 million tons of produced grains as an overcrop. The root of this problem takes us back to the time when Collor was the Brazilian president to be more specific, when the Ministry of Finance was conducted by the economist Zélia Cardoso de Mello. By that time, there was a huge decrease in the Brazilian agricultural production what apparently made producers and government lose the referential value. The government would say there was an overcrop in a boastful voice, but on the other hand, the producers, in a very pessimistic tone, would declare that the 93/94 harvest did not reach the same results reached 5 years ago, considering the population growth.

POTENTIAL PARTNERSHIPS

The Israel Export Institute considers Brazil as a partner with a good potential for making business related to the agricultural segment and specially irrigation techniques (the second place in general agricultural exportation, totalling 20%, which loses to the chemical products with 50%). Although, the Israel Export Institute prefers to start contacting Chile and Argentina while waiting Brazil to increase its GDP and per capita income and to decrease the custom taxes. It is also important to know if Brazilian entrepreneurs are open to make business on technology transference and joint ventures development in this area. Nowadays, 40% of the products are sold to Europe, 15% to the United States and 45% of them are distributed in various countries.

serco

Comercial Exportadora Ltda.
Consultoria e Representações Ltda.
Têxtil Ltda.
Comissária de Despachos Ltda.

Experiência e profissionalismo em Comércio Exterior

Your professional expertise in the Brazilian market

Av.Brig.Faria Lima, 1885 - 9 andar - cj. 905/8
CEP 01463-900 - São Paulo - SP - Brasil
Tel:(011) 814-7111 - Fax:(011) 00.55.11.8153653

IRRIGAÇÃO

TECNOLOGIA ISRAELENSE NO BRASIL

Com aplicação em várias áreas do Nordeste brasileiro, a técnica de irrigação israelense, reconhecidamente a mais avançada do mundo, abre as portas para novos e promissores negócios no país

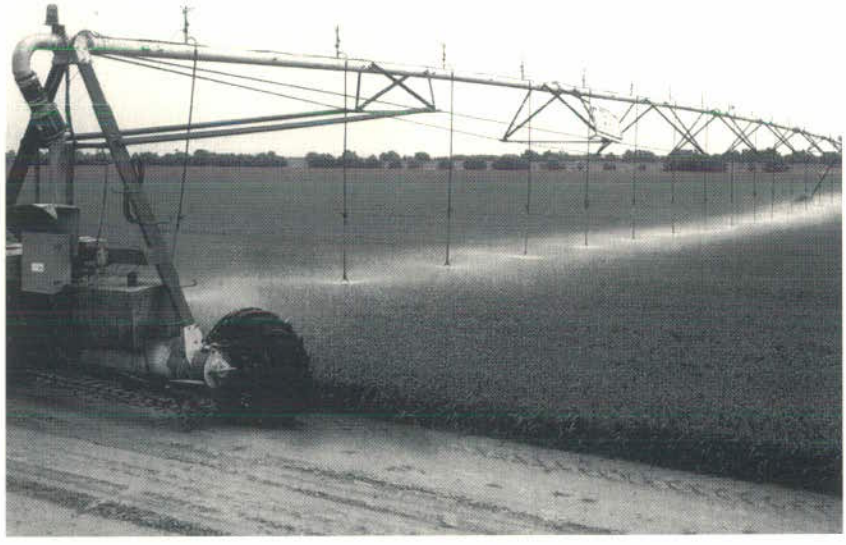
Terras áridas e escassez de água, uma constante na geografia israelense, foram fatores decisivos para que empresas como a Amiad, Bermad, Dan e Plastro Gvat desenvolvessem uma extraordinária bagagem cultural voltada à agricultura irrigada, indústria e serviços públicos.

Essa tecnologia foi trazida ao Brasil há pouco mais de uma década pela Isratec Hidrosistemas, uma empresa que contabiliza, atualmente, 18 mil hectares irrigados, chegando a quase 400 projetos desenvolvidos em diferentes pontos do território nacional. Trata-se de tecnologia de ponta no cenário mundial, com atuação nas áreas de sistemas de filtragem para água, controles hidráulicos com válvulas, estações compactas de tratamento de água, sistemas de reutilização de água, sistemas de proteção contra incêndio e instalações prediais.

A região Nordeste do Brasil tem-se mostrado altamente receptiva à tecnologia israelense. Por apresentar maior número de horas de luz que as zonas temperadas, a região consegue produzir o ano todo, com a possibilidade de quase três safras anuais.

Essa região do semi-árido tem-se beneficiado de uma atuação intensa de projetos de irrigação, completados com a distribuição de macro e micronutrientes, através da água de irrigação. Uvas, mangas, melões e até tâmaras são colhidos às margens do rio São Francisco, assim como nos municípios de Mossoró, Açu e nos estados do Piauí e do Maranhão. E tudo de primeira qualidade, com exportação imediata.

A agricultura assim desenvolvida, tecnificada com sistemas de irrigação, permite o controle de safras em função do mercado internacional, antecipando ou postergando as colheitas, orientada para a melhor comercialização.



A Universidade Federal do Ceará recebeu dois professores PhD, vindos de Israel, para a organização de um currículo adequado às necessidades regionais.

Um projeto único no país vem sendo desenvolvido pela Isratec em convênio com a UNESP, em Jaboticabal. A universidade cedeu uma área de dois hectares, onde a Isratec desenvolve os sistemas de gotejamento e de microaspersão. A pesquisa permite avaliar formas de atuação da planta utilizando diferentes variedades de porta-enxertos (raiz que se aclimata bem), diferentes lâminas de água (estudo específico da necessidade da planta naquela região) e área-testemunha (sem irrigação controlada). É a forma de – através da troca de informações – promover o bom uso da tecnologia trazida da bem-sucedida experiência israelense.

Wilson Nigri, diretor da Isratec Hidrosistemas, tem uma perspectiva entusiasta para o mercado brasileiro.

Pioneira ao trazer a tecnologia israelense, a empresa conta, atualmente, com dez pontos instalados onde existe um pólo de desenvolvimento agrícola. A cada 45 dias, técnicos vindos de Israel supervisionam os vários projetos atendidos, permitindo a sua constante avaliação e assistência agronômica.

E o futuro apresenta já raízes bastante promissoras. São mais de 20 projetos em desenvolvimento no país. Com infra-estrutura pronta, alguns já realizados pelo Governo Federal, eles aguardam tão somente por investidores que tenham a visão dos benefícios e rendimentos advindos de sua implantação.

Nigri sintetiza a parceria Brasil-Israel:

"A arte do bom projeto está na experiência do usuário, excelência da engenharia e tecnologia dos produtos".

CONCEITO SIMPLES - Entre essas tecnologias destaca-se, também, o Tubogotejador Queen Gil, distribuído no Brasil pela empresa Irrigotec.

A técnica, segundo Fernando Alperowitch, assistente de diretoria da empresa, é um verdadeiro "ovo de colombo", pela simplicidade conceitual, de instalação e de funcionamento, apesar de ter sido produzido inicialmente no Japão, em virtude de seu grau de sofisticação tecnológica.

Sua principal vantagem em relação aos sistemas semelhantes, de acordo com Alperowitch, é o de proporcionar um gotejamento praticamente uniforme por toda a área irrigada. O tubo, na realidade uma espécie de "fita" plástica flexível, é dotado de labirintos laterais, entre as saídas de água – a cada 30 centímetros –, que permite uma pressão uniforme em toda a sua extensão.

Com as múltiplas micro-entradas de água, que funcionam como filtro, e a superfície anti-aderente, o produto evita um dos principais problemas da irrigação convencional, que são os entupimentos. Além disso, o material utilizado – três tipos diferentes de polímeros – é resistente ao calor, aos raios ultra-violeta e à temperatura da água, dando maior durabilidade ao produto. Segundo as informações da Irrigotec, em condições normais de uso, o equipamento resiste por mais de três colheitas.

Mas o que mais tem impressionado os produtores brasileiros, segundo Alperowicth, é o aumento da produtividade das culturas irrigadas com o Queen Gil, que em alguns casos chega a 100% sobre os resultados obtidos em condições de umidade normal do solo. Isso, diz ele, tem feito com que o produto seja utilizado inclusive em locais onde chove regularmente. O estado de São Paulo, por exemplo, tem sido um dos principais mercados da Irrigotec.

Produtores de café, banana, melão, tomate e de hortaliças são os que mais têm utilizado o sistema, embora seu distribuidor no Brasil assegure que ele é recomendado para os mais diversos tipos de cultura, como algodão, chá, batata, milho, pimenta, cana-de-açúcar, flores, jardinagem, frutas e produtos em estufa.

Além disso, seu custo, entre R$ 0,20 e R$ 0,30 por metro, dependendo do volume, é considerado baixo. A instalação e a manutenção também não oferecem dificuldades. Um rolo de 500 metros pesa cerca de 6 quilos e pode ser facilmente manuseado.

AGRICULTURAL BUSINESS IRRIGATION

■ ENGLISH RESUME

THE ISRAELI TECHNOLOGY PENETRATES BRAZIL

The Israeli geographic scenery presents constant arid lands and lack of water. These problems were decisive for companies like Amiad, Bermad, Dan and Plastro Gvat to develop an extraordinary cultural knowledge related to irrigate agriculture, industry and public services. This technology was brought to Brazil about a decade ago by the Isratec Hydro Systems – which is a company that deals with 18 thousand of irrigate hectares, having nearly 400 projects concerning water reutilization systems, fire protection systems and building installation – and by the Irrigotec.

The Brazilian Northeast area has been extremely receptive to the Israeli technology. In that region, the sun shines longer hours than in temperate areas, being able to produce the whole year, managing to have nearly three harvests a year.

This semi-arid region has been using an intensive irrigation project by distributing macroscopic and microscopic nutriments in the irrigation water, producing grapes, mangoes, melon and dates of the São Francisco River's margin, places like Mossoró, Açu and states like Piauí and Maranhão.

The produced fruits are first class quality and have immediate exportation possibilities.

SEBRAE SP

FOREIGN TRADE PROMOTION FOR SMALL ENTERPRISES

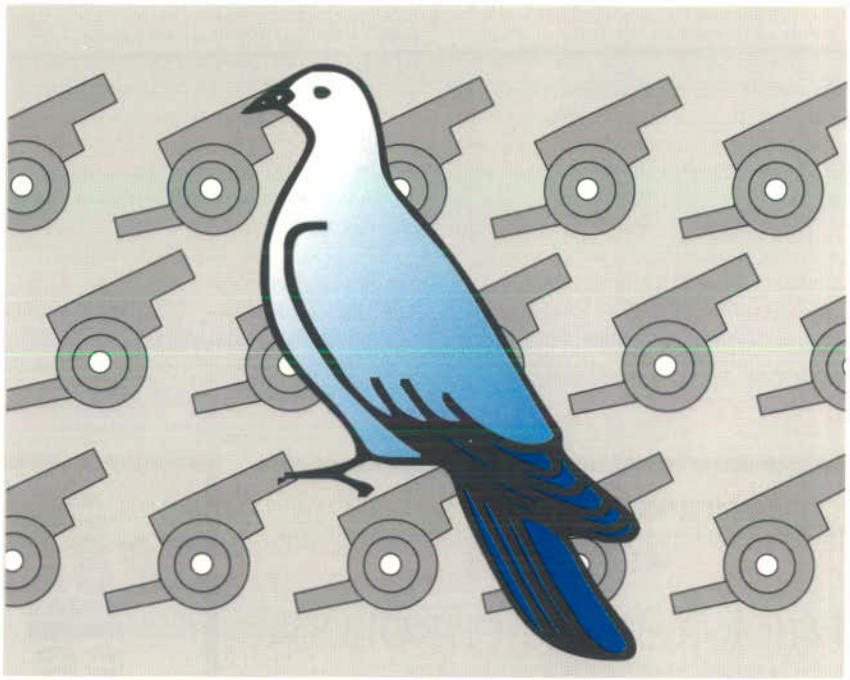
SEBRAE-SP *and its activities to help small enterprises get success in the international market, such as:*

- ✓ Seminars, on preparation for small enterprises to get into the international market (first steps).
- ✓ Counterpart groups; help to develop working relationships between enterprises in Latin America.
- ✓ Trade contacts: timely listings of enquiries from hole world related to the industry those funded by governments and international lending organization.
- ✓ Information through Dun & Bradstreet regarding credit, market, economic analysis, geographic analysis, trade contacts, information also through "TRADE POINT" services.
- ✓ Trade mission: organize trade mission to give to the small companies the opportunity to meet face-to-face with prospective buyers, importers, distributors etc ...
- ✓ Organization of export consortia groups for international market.
- ✓ Foreign trade consulting services for small enterprises.

SEBRAE-SP Rua José Getúlio, 89 - CEP 01509
São Paulo - SP - Brazil
Tel: 005511 270-3988
278-0265 Comércio Exterior

PROJETOS CONTRIBUEM PARA A PAZ

Com um importante papel no processo de paz da região, os projetos ambientalistas israelenses conseguem recuperar águas para a agricultura e, até mesmo, transportá-las pelas regiões do país



Além de serem responsáveis por um movimento de US$ 800 milhões e US$ 171 milhões, respectivamente nos mercados interno e externo (dados de 1992), as tecnologias ambientalistas israelenses têm hoje um papel preponderante no processo de paz do país. Nas conversações com os árabes e palestinos, Israel espera discutir problemas regionais que possam ter soluções conjuntas. Cogita-se, por exemplo, num megaprojeto – cerca de US$ 300 bilhões – com a Jordânia para a canalização de água do Mar Mediterrâneo para o Vale do Jordão e a posterior construção de uma supercentral de desalinização; a água tratada seria então distribuída para o sul de Israel e para a Jordânia.

Não fosse a necessidade de investimentos tão altos, Israel estaria perfeitamente apto para tocar este projeto sozinho. O país é um dos líderes mundiais em tecnologias para a recuperação de águas, bem como sua filtragem e posterior utilização em irrigação agrícola e outros propósitos. 90% da água que serve à região de Dan, por exemplo, é reciclada. Em função de seu nível de pureza, comprovadamente esta água também poderia ser bebida. Segundo especialistas, a única barreira que impede que isto aconteça é o preconceito, resultado direto do desconhecimento da população.

Outra conquista dos cientistas desse setor foi a distribuição de água, do norte ao sul do país (por 300 km), por meios de canais e tubos que chegam a ter 5 metros de diâmetro. Este é um dos maiores projetos de desenvolvimento de infra-estrutura de um país que se tem conhecimento no mundo, e o grande sonho do Primeiro Ministro Ben Gurion. Para tudo isto, Israel conta apenas com três fontes de captação de água: o lago de Tiberíades, os lençóis freáticos da costa do Mar Mediterrâneo e os localizados no Vale do Rio Jordão.

Estas tecnologias, somadas às técnicas de irrigação e aquacultura, e ao desenvolvimento de fertilizantes e pesticidas, cada vez menos agressivos ao meio ambiente, ou de insetos que eliminem o uso dos mesmos, devem gerar uma receita de US$ 626 milhões para Israel, em 1997, e de cerca de US$ 1,37 bilhão no ano 2.000. Ao todo, são 200 empresas envolvidas neste setor, entre produtoras e consultoras.

Como em outros setores, as negociações com o Brasil nesta área andam lentas. A última conquista registrada pelo Instituto de Exportação referia-se às técnicas aprimoradas para o cultivo de melão em regiões áridas ou semi-áridas. Esta técnica, amplamente utilizada em Israel, possibilita o cultivo de frutas mais tenras e saborosas, mesmo em regiões onde a água é escassa.

PROJECTS CONTRIBUTE TO THE PEACE PROCESS

The Israeli environmental technology is responsible not only for US$ 800 million and US$ 171 million in the internal and external market respectively, but also for having a preponderant influence over the country peace process. Talking to the Arabs and the Palestinians, Israel wants to discuss regional problems, which can have joint solutions. As an example, they cogitate upon a superb project – estimated at something around US$ 300 billion – which evolves Jordan, and tries to canalize the Mediterranean Sea at some parts to lead it to the Jordan Valley, and then to construct a powerhouse able to take the salt out of the water, distributing the treated water to Jordan and some Israel Southern cities.

CURSOS

ISRAEL OFERECE CURSOS DE CAPACITAÇÃO

Na esfera do "Programa Israelense de Cooperação Internacional", são oferecidos diversos cursos sobre temas variados. O objetivo deste programa é criar áreas de capacitação tecnológica através das quais Israel promove a divulgação de seus conhecimentos com outros países em via de desenvolvimento.

É dada grande ênfase a uma abordagem prática das matérias estudadas e analisadas as possibilidades de aplicação do material teórico sob as condições dominantes nos países de origem dos estudantes.

Estes cursos foram planejados para capacitar instrutores, técnicos, bem como complementar a formação acadêmica e profissional altamente qualificada.

O Governo de Israel oferece, entretanto, um número limitado de bolsas, que podem incluir viagens internacionais, custos com o ensino propriamente dito e uma ajuda de custo para cobrir parte das despesas de manutenção dos alunos. As solicitações e informações complementares sobre os cursos e os pedidos de bolsas podem ser feitos junto às agências especiais da ONU, ou nas missões diplomáticas e Consulados de Israel no país solicitante.

Na esfera da agricultura, estão programados vários cursos para 1995. Eis a relação dos principais cursos programados:

◆ Enfoques regionais de investigação, desenvolvimento e extensão em agricultura (de 11 de janeiro a 7 de fevereiro).

◆ Planejamento do desenvolvimento rural regional integrado (de 2 de fevereiro a 31 de agosto).

◆ Desenvolvimento de micro-regiões e áreas de assentamento rural (de 23 de fevereiro a 18 de abril).

◆ Educação para a ciência e tecnologia (de 23 de fevereiro a 6 de abril).

◆ Desenvolvimento diretivo e gerencial da mulher profissional em agricultura (de 8 de março a 4 de maio).

◆ Organização e administração de cooperativas de transporte (de 30 de abril a 23 de junho).

◆ Escolas rurais na educação agrícola (de 8 de maio a 14 de junho).

◆ Planificação de redes de irrigação sob pressão (de 18 de maio a 10 de julho).

◆ Gestão da microempresa para o desenvolvimento da comunidade (de 21 de junho a 14 de julho).

◆ Desenvolvimento de cooperativas agrícolas (de 4 de julho a 4 de agosto).

◆ Fruticultura em diferentes condições agroclimáticas (de 11 de agosto a 18 de setembro).

◆ Cultivo de hortas em diferentes condições ambientais (de 7 de novembro a 4 de dezembro).

PARCERIA É FUNDAMENTAL

O MERCADO RESERVA EXCELENTES OPORTUNIDADES PARA EMPREENDEDORES QUE SABEM ATRAIR BONS PARCEIROS. O SENAC DE SÃO PAULO É UMA DESSAS PARCERIAS FUNDAMENTAIS. OFERECE A MAIS COMPLETA ORIENTAÇÃO E SERVIÇOS DE CONSULTORIA PARA A ABERTURA E O DESENVOLVIMENTO DA SUA EMPRESA, QUALQUER QUE SEJA O TAMANHO DELA. CONTE COM O SENAC-SP. UM PARCEIRO SOB MEDIDA PARA VOCÊ.

senac

CONHECIMENTO EM
COMÉRCIO E SERVIÇOS

TEL. (011) 256 5522 - SÃO PAULO - BRASIL

AGRICULTURAL BUSINESS COURSES

■ **ENGLISH RESUME**

ISRAEL OFFERS CAPABILITY COURSES

The "Israeli Program of International Cooperation" offers various courses on diversified subjects. The main goal of this program is to create technological capability area, through what Israel can propagate its knowledge in other underdeveloped countries.
Many of these courses are organized or sponsored by international entities. It is emphasized the practical side of the studied subjects and it is analyzed the possibilities of applying the teorical studied material under the dominant conditions in the countries where the students come from. These courses do also teach divulgence techniques so that students become capable to spread out the acquired knowledge back to their own countries. There are many interesting courses to happen in 1995. Here is a list of the main courses:

- *Regional focuses on investigation, development and extension in the agriculture (from the 11th of January to the 7th of February).*
- *Planning the development of the rural/regional integration (from the 2nd of February to the 31st of August).*
- *The development of the micro regions and the rural settling areas (from the 23rd of February to the 18th of April).*
- *The education directed to the science and the technology (from the 23rd of February to the 6th of April).*
- *Directive and managerial development of the professional woman in the agriculture (from the 8th of March to the 4th of May).*
- *Rural schools in the agricultural education (from the 8th of May to the 14th of June).*
- *Planning of the irrigation network under pressure (from the 18th of May to the 10th of July).*
- *The administration of small companies for the development of the community (from the 21st of June to the 14th of July).*
- *The organization and administration of the transport co-operative system (from the 4th of July to the 4th of August).*

A DIFERENÇA DE ISRAEL

Dentro de um momento de contínuo crescimento, o setor Químico em Israel só tem motivos para comemorar. Nos últimos anos, o segmento tem vivido um crescimento da ordem de 15% a 20% em seu movimento anual de exportações. O espectro de produtos fabricados por Israel vai de fertilizantes e outros produtos básicos de agricultura, até a química fina com produtos farmacêuticos para diversas áreas da medicina e da veterinária.

Com uma firme orientação mercadológica, sofisticadas tecnologias e um rígido controle de qualidade, Israel hoje participa de diversos mercados internacionais. Somando-se o setor químico à área de plásticos e borracha, e mais à de mineralogia (excluindo-se a produção de diamantes), chegaremos a 4,7 bilhões de dólares, o que representa cerca de 12% do total das exportações do país. Números preliminares mais recentes mostram que a tendência exportadora vem crescendo. Aproximadamente, 40% da produção do setor químico é destinado à exportação. Atualmente, 45% das exportações destinam-se à Europa, 15% aos Estados Unidos e os restantes 40% às diversas partes do mundo, inclusive à América Latina.

Esta indústria aplica cerca de 4% de seus recursos em pesquisas e desenvolvimento, através de projetos cooperados entre a indústria e as universidades, o que equivale dizer que o setor ganhará ainda mais importância nos próximos cinco anos. Este fato dá mais importância ainda à qualidade dos produtos fabricados em Israel, adaptados às rígidas normas técnicas da CEE (Comunidade Econômica Européia) e dos Estados Unidos.

O segmento de química básica inorgânica está apoiado em duas principais fontes de recursos. Uma é o Mar Morto, de onde são extraídos diversos sais, como potássio, bromo, magnésia, além de vários fertilizantes e outros sais inorgânicos. A segunda fonte são as minas de Negev com seus recursos em fosfato, com processamento de ácido fosfórico e seus derivados, que são usados como fertilizantes e como aditivos em alimentos, tanto para uso humano, como para rações animais. A maior parte das indústrias de Química Inorgânica estão situadas no chamado "Conglomerado Químico Israelense", ou na Haifa Chemicals Ltd.

O setor de química biológica está dividido em dois segmentos principais: o que trabalha com pesticidas e herbicidas para a agricultura e para o uso doméstico, e o farmacêutico. O primeiro setor já é tradicional e de grande prestígio, graças a anos de esforços e investimentos em pesquisa e desenvolvimento de novos produtos. Esta indústria se utiliza de uma infra-estrutura agrícola avançada. A maioria dos seus produtos é destinada à exportação.

A outra vertente é a farmacêutica. Após um grande processo de racionalização e centralização, a indústria farmacêutica é praticamente controlada pelas indústrias do Teva Group. Neste setor são fabricados atualmente mais de 700 produtos básicos, que multiplicam-se em muitas centenas de fórmulas. A maior parte destes produtos é obtido através de síntese química, mas tem sido feito um grande esforço para o desenvolvimento de drogas e agentes para diagnósticos usando processos biossintéticos e conhecimentos de engenharia genética. Os investimentos em pesquisa e desenvolvimento nos setores de farmácia e produtos médicos ultrapassam os 15 milhões de dólares por ano. Estes trabalhos são feitos também em convênios com universidades e centros de pesquisa.

Os setores têxtil, de alimentação e de indústrias de transformação de metais, também, recebem apoio da produção do setor químico.

INFORMAÇÕES ADICIONAIS

Catálogos e outras informações sobre estes setores em Israel podem ser obtidos através do Ministério da Indústria e Comércio de Israel (Divisão de Químicos e Minerais), nos seguintes endereços:

Ministry of Industry and Trade
Chemicals and Mineral Division
30 Agron Street, 94190 Jerusalem
POB 299, 91002 Jerusalem
Phone: 02-750247 Fax: 02-241987
a/c de Josef Dancona, Director

Manufacturers Association of Israel
Chemical and Pharmaceutical Division
29 Hamered Street, 68125 Tel Aviv
POB 50022, 61500 Tel Aviv
Phone: 03-5198857/8 Fax: 03- 662026
a/c de Amnon Nadel, Director

NOVA FASE

RECUPERAÇÃO DEPOIS DO REAL

Depois de um começo de ano bastante preocupante, o setor químico apresentou recuperação com a subida dos preços internos e o aquecimento das vendas que surgiram após o plano de estabilização do governo

Até o primeiro semestre de 1994, as indústrias químicas e de produtos derivados do Brasil não tiveram grandes motivos para comemorar. Porém, com o aquecimento das economias do Japão e dos Estados Unidos, o setor apresentou uma recuperação no segundo semestre, e as expectativas para 1995 já são bastante otimistas. O aumento na cotação de plásticos, e de outros produtos petroquímicos – deixando os preços internos mais próximos do patamar aplicado no mercado internacional –, foi o principal sinal da retomada dos investimentos para o setor.

O primeiro semestre de 1994, segundo a Abiquim (Associação Brasileira da Indústria Química e Derivados), apresentou uma produção de cerca de 12,1 milhões de toneladas, ou seja, 2,68% superior ao mesmo período de 1993. A recuperação acentuada no último trimestre de 94 deverá ser suficiente para superar, entre 3% e 4%, os números do ano anterior.

A demanda interna, que apresentava queda no volume de cerca de 1,45%, reagiu após a implantação da nova moeda, o real.

PRIVATIZAÇÃO - As medidas de privatização que, aos poucos, vão sendo aplicadas ao segmento petroquímico já estão dando bons resultados. A Petroquímica União, por exemplo, após passar por momentos difíceis enquanto ainda era uma estatal, depois do processo de privatização conseguiu uma excelente recuperação. Atualmente, segundo a revista Balanço Anual da Gazeta Mercantil, é a quarta maior empresa do setor, com uma previsão para 1994, de acordo com sua diretoria, de um faturamento de 440 milhões de dólares.

CRESCIMENTO RECORDE

Desde quando passou a importar produtos químicos de Israel, em 1990, a Cosmoquímica Indústria e Comércio Ltda. não havia experimentado um crescimento tão grande de suas vendas, quanto a que ocorreu depois da implantação do real. De julho a dezembro, a empresa vendeu 40% a mais, de acordo com o seu diretor presidente, Jayme Marmelsztejn. Basicamente, fosfatos e ácido fosfórico, destinados à indústria alimentícia.

A Cosmoquímica representa no Brasil a empresa Haifa Chemical e importa cinco tipos de fosfatos e ácido fosfórico, utilizados na industrialização de alimentos, bebidas e em química galvânica. Os produtos adquiriram grande aceitação no Brasil pela sua competitividade em preços e qualidade.

SUCHODOLSKI

Advogados Associados

Partners:

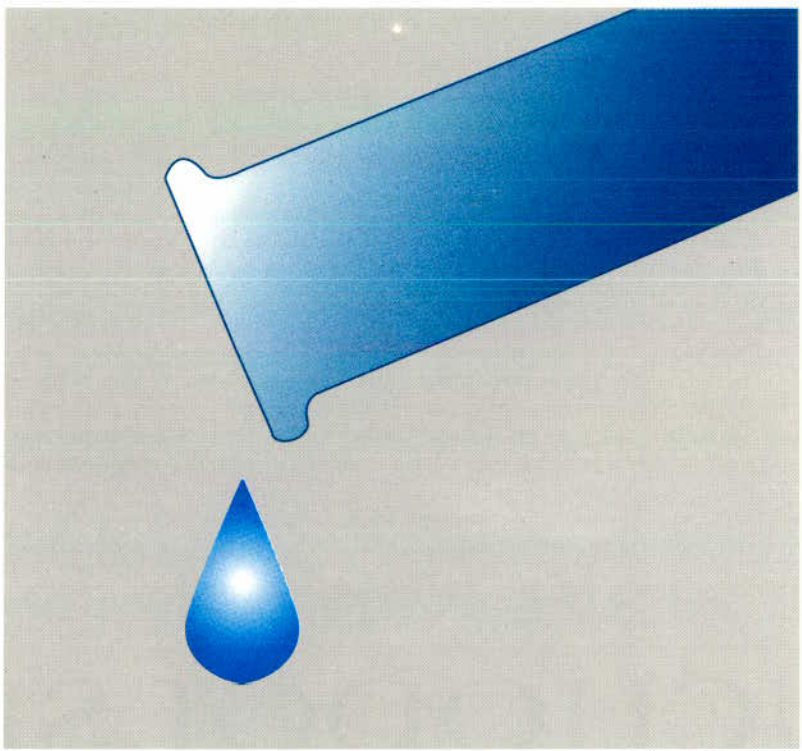
Beno Suchodolski *Renato Ochman*

Rua José Maria Lisboa, 41 ◆ São Paulo ◆ Brazil ◆ 01423-000

Phone: (011) 885-6922 ◆ Fax: (011) 885-0903

TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIAS

Enquanto no Brasil a indústria de plástico e borracha espera um 1995 mais promissor, em Israel, apesar de não contar com o nível tecnológico de outros setores, a indústria alavanca bons resultados, quase sempre relacionados à agricultura



Uma análise da indústria israelense de plástico e borracha deixa claro que seu crescimento médio anual de 15% a 20% só é possível graças ao forte vínculo mantido com o setor agrícola. As tecnologias para o processamento dos materiais não podem ser comparadas com a de outros setores da indústria israelense. O país só produz duas resinas – PVC (policloreto de vinila) e PEBD (polietileno de baixa densidade) –, os investimentos em pesquisa e desenvolvimento são pequenos (proporcionalmente representam um décimo do que é investido por indústrias norte-americanas e européias) e a maioria das 18.890 pessoas empregadas não é altamente qualificada (mesmo assim, a produtividade por pessoa chega a US$ 103 mil, superior à produtividade do Reino Unido e da Austrália).

A força motriz do setor está nos *kibbutzin*, responsáveis, em 1993, por 38% das vendas e por 2/3 das exportações, num total de, respectivamente, cerca de US$ 2 bilhões e US$ 540 milhões. Esta indústria viu-se praticamente forçada a desenvolver filmes plásticos especiais para agricultura, inclusive os fotodegradáveis, bem como filmes que garantissem uma maior proteção e *shelf-life*, especialmente para frutas e legumes, para não perder o canal da exportação aberto pela agricultura.

Israel exporta pacotes agrícolas, com tecnologias mundialmente reconhecidas, que transformam regiões áridas e semi-áridas em terras férteis. O crescimento das exportações neste setor, que hoje representam 40% das vendas totais, é atribuído em grande parte à abertura dos mercados da europa oriental e do leste. As duas regiões são grandes compradores de projetos agrícolas israelenses, que incluem uma quantidade significativa de plásticos e derivados.

Quanto aos negócios com o Brasil, o Instituto de Exportação de Israel está certo de que eles são viáveis desde que feitos para atender necessidades específicas, como filmes plásticos com proteção anti-estática para acondicionar componentes eletrônicos. O que realmente vale para os negócios entre Israel e Brasil neste setor não são as exportações diretas, mas os acordos para transferência de tecnologia e formação de joint-ventures.

Atrelada ao desenvolvimento da indústria da agricultura e do plástico está a indústria de embalagens. Nas últimas duas décadas, em função da intensificação do caráter industrial dos *kibbutzin* e do aumento das exportações, esta indústria também foi obrigada a desenvolver-se. Os embrulhos deram lugar a embalagens que mantivessem a aparência de fresco para frutas e vegetais, destinados à exportação, bem como que despertassem no exigente consumidor europeu o desejo da compra (isto explica o alto nível das tecnologias de impressão). As exportações diretas não ultrapassaram US$ 65 milhões no ano passado, o que faz crer que a mesma regra de transferência de tecnologia e formação de joint-ventures é válida neste caso.

A indústria de embalagens israelense também não é considerada como um setor com alto nível tecnológico, principalmente se comparada a setores como eletrônicos e de biotecnologia. Além dos filmes plásticos especiais, a laminação é outro segmento importante para esta indústria, cuja participação por materiais pode ser dividida entre: plásticos, 40%; papel e cartão, 35%; vidro, 10%; metais, 10%; outros materiais, como madeira, por exemplo, 5%.

NOW'S THE TIME...AND ISRAEL'S THE PLACE.

AND EL AL IS THE AIRLINE

EL AL

The Airline of Israel

A NOSSA COMPANHIA AÉREA

Rio de Janeiro: Av. Rio Branco, 181 - Sala 1706 - Tel: (021) 220-6098 e 220-6948 - Fax: (021) 220-3230

São Paulo: Av. Brig. Faria Lima, 1885 - 2º - Cj. 205/6 - Telefax: (011) 814-1322 - Tel: (011) 816-2912

TÍMIDA REAÇÃO NO BRASIL - Uma pequena reação até o final deste ano. Esta é a expectativa do setor de plástico, no Brasil. Um alento para as, aproximadamente, 6 mil indústrias que formam o setor e amargaram um péssimo ano em 1993. Segundo a Associação Brasileira da Indústria de Plásticos (Abiplast), em 1993 o setor registrou uma queda de 3%, em relação ao ano anterior, o que significou um faturamento total de 3,1 bilhões de dólares.

No primeiro semestre de 1994, com a entrada da URV (Unidade Real de Valor), os negócios ficaram prejudicados. A reação começou, efetivamente, a partir do terceiro trimestre. Ainda segundo a Abiplast, o Brasil consome, anualmente, cerca de 1,8 milhão de toneladas de plástico. Deste montante, o polietileno responde por um terço.

AUMENTO NA PROCURA - No setor de artefatos de borracha, o principal problema apontado pelos fabricantes, foi o aumento na procura de peças importadas, resultado da abertura nas importações do setor automobilístico.

De acordo com informações do sindicato do Rio Grande do Sul, segundo parque industrial do setor no país, de janeiro a abril de 1994, as montadoras importaram cerca de 25% de suas necessidades de peças de borracha. Durante esse mesmo período, em 1992, as importações ficaram na casa dos 5%.

THE TECHNOLOGY TRANSFERENCE

Analyzing the Israeli industry of plastic and rubber, it is easily noticed that its annual average growth of 15%, 20% was possible due to the strong link with the agricultural segment. The technology to process the materials is not one of the best ones. The country produces only two kinds of resin and the investments in research and development are quite few (proportionally it represents the tenth part of what is invested by American and European industries) and most of the 18.890 people who are employed are not highly qualified ones (even then, the production per person reaches US$ 103 thousand which is superior to the productivity in the United Kingdom and Australia).

The strength in the segment, is attributed to the kibbutzin, which is responsible for 38% of the sales and 2/3 of the exportations in 1993, making a total of US$ 2 billion and US$ 540 million respectively. This industry was forced to develop special plastic films to the agriculture, including photo degradating films, films which would guarantee a bigger protection and shelf-like, specially for fruits and vegetables, not to lose the opportunities to export, opened by the agriculture.

Israel exports agricultural packages with a world widely recognized technology, by transforming arid and semi-arid regions in fertile lands. The exportation growth in this segment, represented by 40% of the total sales, is attributed to the opening of the Western and Eastern European market.

Both regions are good consumers of the Israeli agricultural projects, which include a great number of plastics.

In relation to the Brazilian situation, the Israel Export Institute is sure that making business with Brazil is possible if it is to solve specific needs like selling plastics with an anti static protection to be used at electronics components. What is really worthwhile at business made between Brazil and Israel in this segment are the technology transference and the joint-ventures agreements and not the direct exportation itself.

Linked to the development of the agricultural and plastic industry, there is the packaging industry. For the last two decades, due to the intensification of the development of the kibbutzin plus the exportation growth, the packaging industry was forced to develop, as well. The wrapping up system left and the correctly packaging system occupied its place, making the fruits and vegetables for exportation, to keep the fresh appearance and then provoking over the European consumer a buying feeling (this can explain the high level of the impression technology). The direct exportations did not surpass US$ 65 million last year, what make us believe that the same technology transference and joint-ventures formations rule is valid in this case.

The Israeli packaging industry is not considered to have a high technological level, mainly if compared to the electronics and bio-technological segments. Besides the plastic films, the lamination is another important segment to this industry, having a participation of 40% in plastics, 35% in paper and cards, 10% in glass and 10% in various materials, as the wood (5%).

In Brazil, There is a Timid Reaction

The expectation of the plastic segment in Brazil is that it will have a little reaction until the end of the year. This is good news for the almost 6 thousand industries of this segment which had a really bad year in 1993. According to the Brazilian Association of Plastic Industry (Abiplast), in 1993 this segment had a decrease of US$ 3,1 billion.

In the first semester of 1994, with the implantation of the URV (Real Unity of Value), the businesses suffered a great damage. The effective reaction started from the third trimester. According to the Abiplast, Brazil uses about 1,8 million tons of plastic a year. The polietilen represents the third part of the total.

Rubber - In the rubber manufactured goods segment, according to the producers, the main problem was the increasing demand of the imported components by the automobile industry. According to some information obtained from the workers Union in Rio Grande do Sul, the automotive companies imported something around 25% of rubber components while at the same period in 1992, the importations were about 5%.

ISRAEL

POTENCIAL PARA INVESTIMENTOS

Uma das maiores indústrias de Israel, o turismo movimenta bilhões de dólares, oferece vários benefícios aos investidores estrangeiros e possui uma associação que tem o intuito de valorizar o turismo em toda a região

Depois dos diamantes e da agricultura, a indústria do turismo é, sem dúvida, a mais representativa dentro da economia israelense com um crescimento médio anual de 5%. Somente no ano passado ela foi responsável por um faturamento de US$ 2 bilhões, um número que garantiu ao país uma participação de 1% no faturamento deste setor em nível mundial e de 12% nas exportações israelenses. Ao todo, esta indústria emprega mais de 900 mil pessoas e coloca à disposição dos 2 milhões de visitantes mais de 36 mil acomodações (dados de 1992).

A participação da América Latina, e especificamente do Brasil, neste contingente de visitantes é significativa se considerarmos que Israel não faz grandes investimentos na divulgação do setor na região. Em 93, foram 17 mil argentinos, 13 mil brasileiros, 10 mil mexicanos, 6 mil colombianos e 3 mil venezuelanos que conheceram os mistérios deste país que conjuga misticismo, curiosidade e religiosidade (pesquisas indicam que 30% dos turistas ainda são atraídos para Israel por questões sentimentais, para visitar cidades santas ou familiares).

Para este ano, as perspectivas não são muito diferentes, embora no primeiro trimestre tenha-se registrado uma queda de 5% na visitação latino-americana em relação ao mesmo período do ano passado. Até julho, quase 25 mil turistas, entre 1.900 mexicanos, 1.600 brasileiros, 1.300 argentinos e 800 colombianos tinham visitado Israel. Em agosto este número subiu 10%. A dificuldade em aumentar estas viagens é justificada pela própria instabilidade que ainda paira sobre Israel e pela instabilidade econômica dos países latino-americanos (uma viagem dessas não pode ser feita em menos de 10 dias e não custa menos do que US$ 1.500 por pessoa, excluindo hotel e passagem aérea). Israel conta hoje com 90 operadoras de turismo.

Para incrementar este setor, o governo israelense oferece três tipos de benefícios aos insvestidores estrangeiros:

- recompensas superiores a 38% do investimento e mais uma redução nos impostos na casa dos 10%;
- garantias dos empréstimos superiores a 66,7% do investimento total e mais um imposto de feriado de mais de 10 anos;
- total isenção de impostos sobre os lucros por um período superior a 10 anos.

Estes incentivos já deram resultados. Atualmente os investidores estrangeiros controlam cerca de 30 hotéis israelenses, que totalizam 7 mil acomodações, e representam cerca de 20% do número total de acomodações recomendadas pelo Ministério de Turismo. Especificamente em Tel-Aviv, Jerusalém e Eilat, 45% do número total de acomodações estão nas mãos destes investidores. Das 8.500 acomodações que estão em fase de projeto, construção ou aprovação pelo Ministério de Turismo e Centro de Investimento, 44% (3.800) são responsabilidade dos investimentos estrangeiros que chegam a US$ 300 milhões.

No capítulo 40 da Lei de Encorajamento de Capital Estrangeiro uma empresa de turismo passível de receber estes incentivos é aquela que "pretende prestar serviços de turismo em Israel, incluindo hotel ou área para acampamento, como define a Lei dos Serviços de Turismo de 1976". Este capítulo prevê ainda dois tipos de projetos a serem incentivados e avaliados pelo Ministério de Turismo, Centro de Investimento, Administração de Terras de Israel e bancos:

- facilidades de acomodação – hotéis, apart hotéis, hotéis *self-catering* (quartos com kitchnette), vilas de feriados e campings desde que estejam em conformidade com os critérios físicos estabelecidos pelo Ministério de Turismo;
- outras facilidades turísticas – atrações turísticas e complexos esportivos em hotéis-estância, barcos, marinas ou clubes naúticos para turistas, bem como qualquer facilidade que possa estender a permanência do turista em Israel e/ou aumentar a arrecadação de divisas estrangeiras pelo Estado.

Há ainda a possibilidade de um benefício integrado, cuja recompensa varia de 5% a mais de 17%, juntamente com um empréstimo superior a 66,7% do investi-

ZORBA®

A LIBERDADE DO HOMEM.

mento, menos o percentual dado na recompensa. A taxação dos lucros de um "Empresa Aprovada" também é reduzida – 25% ao invés dos 36% tradicionais. Os impostos diminuem à medida que o capital estrangeiro cresce. Por exemplo, projetos que contam com 90% de investimento estrangeiro serão taxados com impostos de 10%. Os dividendos a serem repartidos são taxados em 15%, ao invés dos 25% normais.

CAI MAIS UMA BARREIRA - Pelo menos na área de turismo, o processo de paz entre Israel e seus vizinhos árabes anda a passos largos. Desde o início deste ano, Israel, Egito e Turquia fazem parte da Associação de Turismo do Leste Mediterrâneo (EMTA), aberta aos governos e empresas públicas ou privadas dos países membros, bem como da Grécia, Chipre, Albânia, Jordânia, Líbia, Líbano e Síria. As propostas da Associação foram definidas como:

- coordenação da promoção de atividades de turismo em diferentes mercados, mesmo nos países que não fazem parte da EMTA, com o objetivo de criar um conceito de *tours* combinados no leste do Mediterrâneo;
- coordenação de programas na costa da região de forma a garantir os valores turísticos, históricos, arquitetônicos e ecológicos da mesma, dentro de uma estrutura auto-sustentada de desenvolvimento de turismo;
- cooperação a fim de aumentar o movimento turístico entre as regiões;
- criação de mecanismos permanentes para o melhor entendimento e coordenação de feiras de turismo, seminários para agentes de viagem e apresentações em eventos internacionais da área;
- permitir que os componentes da indústria de turismo dos países membros da EMTA participem em esforços para promover o leste do Mediterâneo, como uma região turística e com *tours* combinados de diversas partes do mundo.

Dentro desta proposta de abertura de fronteiras, paralelamente ao processo de paz, uma das propostas mais ousadas seja a da construção e operação de um trem turístico de Damasco para o Cairo, via Beirute, Haifa, Tel-Aviv, El Arish e Alexandria. Seria uma espécie de Expresso do Oriente Médio – trem de altíssima velocidade – que permitiria a criação do ticket Medrailpass.

IMAGEM RUIM ATRAPALHA, MAS NÃO SECA A FONTE

Aproximadamente 6 mil israelenses visitam o Brasil anualmente. Apesar da onda de violência que varreu a "Cidade Maravilhosa" em 1994, amplamente divulgada pela imprensa mundial, o Rio de Janeiro continua sendo o ponto turístico preferido pelos turistas que chegam da "Terra Santa", com cerca de 50% do número total. São Paulo, com enfoque na realização de negócios e participação em feiras e eventos; Foz do Iguaçu, pelas famosas cataratas; e a região Nordeste, descoberta ainda recente do turismo internacional, disputam a segunda colocação, cada um com 15% de participação.

De um modo geral, o Brasil deverá captar entre 1,9 milhão e 2 milhões de turistas até o final de 1994, segundo estimativas da Polícia Federal, o que representa um retorno aos níveis registrados em 1986. A pior crise do turismo receptivo brasileiro ocorreu de 1987 a 1990, sendo que no ano seguinte iniciou sua recuperação.

A meta é atrair 2,6 milhões de estrangeiros por ano, a partir de 1995, o que passaria a representar 4,5% do Produto Interno Bruto (PIB) e, provavelmente, melhoraria sua atual oitava colocação entre as maiores fontes de receita do país – em nível mundial, o setor é a terceira maior fonte.

O Banco Central estima que, se as expectativas da Polícia Federal se concretizarem, o turismo deverá gerar uma receita de US$ 1,9 bilhão em 1994 – em 1993 foram arrecadados US$ 1,6 bilhão.

O secretário nacional de Turismo e Serviços, do Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo, Caio Luiz de Carvalho, não acredita porém que o país consiga atrair 2,6 milhões de turistas

em 1995. "Sendo otimista, devemos chegar a 2,2 milhões, principalmente devido à falta de recursos direcionados à divulgação no exterior", justifica. Em 1993 e 1994, a verba de marketing foi de US$ 3 milhões em cada ano, quando deveria ser, segundo Carvalho, de US$ 28 milhões anuais. A Organização Mundial de Turismo (OMT) recomenda que 2% da receita proveniente do setor seja reinvestida na sua imagem.

Aumentar o número de turistas estrangeiros transitando pelo país, além de ajudar a diminuir o problema do desemprego, criando cerca de 450 mil novos empregos, seria uma solução para os baixos níveis de ocupação hoteleira. "O setor hoteleiro tem feito grandes esforços. Enquanto que a diária média caiu 25% em 1993, em relação ao ano anterior, o custo operacional subiu 30%", afirma Cícero Gonçalves de Sena Neto, presidente nacional da Associação Brasileira da Indústria de Hotéis (ABIH). Ele revela, ainda, que a rentabilidade caiu de 20% para 10%.

Apesar desse quadro, cerca de 100 novos hotéis estão sendo construídos no Brasil. Atualmente, existem, aproximadamente, 8 mil estabelecimentos espalhados pelo país, com 250 mil apartamentos, um patrimônio de US$ 10 bilhões, gerando para o Brasil US$ 1,5 bilhão em divisas. Segundo Sena Neto, o setor hoteleiro emprega 150 mil pessoas, diretamente, e outras 450 mil, indiretamente.

REAL AQUECE VIAGENS - O número de visitantes brasileiros em Israel tem-se mantido estável nos últimos anos, na casa de 12 mil turistas. Segundo Avigdor Altman, da El Al Israel Airlines, Jerusalém e Tel-Aviv são passagens obrigatórias nos roteiros dos brasileiros naquele país. De janeiro a setembro de 1994, foram emitidos cerca de 10 mil vistos de entrada em Israel para o Brasil. Assim como acontece com o Brasil, principalmente na cidade do Rio de Janeiro, a imagem da violência, exageradamente difundida pela imprensa internacional, acaba se transformando no maior problema para o setor, que, entretanto, não chega a refletir na procura pelas passagens.

Desde a implantação do Plano Real, em julho de 1994, houve aquecimento na demanda por viagens, tanto as nacionais quanto as internacionais, conta Sérgio Nogueira, presidente nacional da Associação Brasileira de Agências de Viagem (ABAV). "Há mais consultas e mais negócios fechados", diz. Para ele, isso é conseqüência da estabilidade da moeda, que permite ao brasileiro, entre outras coisas, planejar melhor seu consumo.

Esta nova realidade já pode ser notada em números. O secretário nacional de Turismo e Serviços, Caio Luiz de Carvalho, afirma que, aproximadamente, 1,7 milhão de brasileiros viajaram ao exterior em 1993, número que deve saltar para 1,9 milhão em 1994.

ENTREVISTA

ACORDO

El Al Fecha Acordo com Mais Duas Empresas

Agora, os passageiros que sonham em conhecer o país do futebol e do samba, ou a Terra Santa, terão mais opções de viagens

A partir de agora, ficou muito mais fácil sair do Brasil com destino a Israel e vice-versa. A El Al Airlines Ltd., principal empresa aérea israelense fechou um acordo com mais duas empresas aéreas brasileiras, a Transbrasil e a Vasp, que, junto com a Varig, farão escala com a El Al, em várias partes do mundo. O acordo visa fomentar o turismo entre os dois países, grande fonte de receita, tanto do país do samba e do futebol, quanto da Terra Santa.

O representante geral da El Al para o Brasil, Avigdor Altman, disse que as três empresas darão maior escolha para o passageiro que desejar conhecer um dos países. "Estas opções deverão aumentar o intercâmbio de turistas já em 1995", afirmou. Entre as opções de escala que o passageiro dispõe, destacam-se a Europa, os Estados Unidos, a África do Sul e a Ásia.

A questão da violência não pode ser esquecida quando o assunto é turismo israelense e brasileiro. Altman acredita que o tratado de paz do Oriente Médio, com todas as suas dificuldades, deverá ser efetivado em breve. Além disso, segundo ele, não há o que se preocupar com relação a qualquer "turbulência" durante as viagens. "A El Al investiu em 1994, 54 milhões de dólares na segurança de suas aeronaves. Nenhuma outra empresa no mundo gastou isso", enfatiza. Quanto ao problema da violência social brasileira, principalmente na cidade do Rio de Janeiro, Altman disse que, com a força publicitária das três empresas, a imagem do Brasil será transformada. "As informações que vão para o exterior são extremamente negativas. E, normalmente, não condizem com a realidade". Outros dois gols a favor da imagem

UNA O ÚTIL AO AGRADÁVEL.
FAÇA A CONVENÇÃO DE SUA EMPRESA AQUI.

Em São Paulo, ligue (011) 289-7611. Em outros locais, DDD grátis - (011) 800-1888.

VILLAGE ★★★★
Eldorado
Atibaia
ATIBAIA SP

brasileira, segundo o representante da El Al, foram a conquista da copa do mundo nos Estados Unidos e a repercussão do bom andamento da economia, graças ao Plano Real.

O Brasil é, ao lado da Argentina, o representante da El Al para a América Latina. Mas Altman acredita que, em breve, pela sua própria força turística, o Brasil deverá comandar os negócios do setor na região. "O Brasil não só está tentando mudar sua imagem no exterior, como também possui uma infinidade de atrações turísticas. Fortaleza, Recife, Foz do Iguaçu, São Paulo e, é claro, o Rio de Janeiro são lugares que chamam a atenção de qualquer um", disse.

TOURISM

■ ENGLISH RESUME

AGREEMENT WITH ANOTHER TWO COMPANIES

From now on, it is easier to go from Brazil to Israel and vice-versa. The El Al Airlines Ltd., the main Israeli airline company made an agreement with another two Brazilian airlines, the Transbrasil and the Vasp, which together with Varig are going to form a "work shift" with El Al in different parts around the world. The agreement obviously seeks to increase the tourism between these two countries, which is a great way of improving the national income, not only for the country of the samba and soccer, but also for the Holy Land.

The general representative of the El Al, who deals with Brazil, Avigdor Altman said that these three companies, working together, will allow the passengers who want to visit one of the countries have more choices. "These options should increase the tourist interchange, starting from 1995", he declared. Among the stops options are Europe, the United States, the South Africa and Asia. Brazil is, together with Argentina, the El Al's representative to the Latin America.

However, Altman believes that, at a short time, because of the Brazilian tourist strength, Brazil should head this business segment in the region. "Not only is Brazil trying to change its image abroad but also has a variety of tourist attractions. Fortaleza, Recife, Foz do Iguaçu, São Paulo and, of course, Rio de Janeiro are places which call anyone's attention", he said.

POTENTIAL FOR INVESTMENTS

Despite the divulging by the world press of the violence in Rio de Janeiro, the city continues to be the Israeli's preferred tourist point. Approximately 50% of the 5 or 6 thousand annual visitors visit Rio. São Paulo, with its focus on business and participation in fairs and events; Foz do Iguaçu, for its cataracts; and the Northeastern region of the country, for its natural beauties and beaches, vie for second place of greatest interest among the Israelis, each one having a 15% share.

In a general manner, Brazil should capture between 1,9 and 2 million tourists up to the end of 1994, according to Federal Police estimates, returning to the levels registered in 1986. The worst crisis of Brazil's receptive tourism occurred from 1987 to 1990, and the following year showed the beginning of the recovery.

The goal is to attract 2,6 million foreigners annually as from 1995, which would then represent 4,5% of the Gross National Product (GNP) and probably improve its (currently eighth) place among the largest sources of income for the country – on a world level, the sector is the third largest source.

Central Bank estimates that, if the Federal Police's expectations are successful, tourism should generate an income of USD 1,9 billion in 1994 – in 1993 USD 1,6 billion was earned.

The national Secretary for Tourism and Services, of the Ministry of Industry, Commerce and Tourism, Caio Luiz de Carvalho, does not believe, however, that the country will be able to attract 2,6 million tourists in 1995. "Being optimistic, this should reach 2,2 million, principally due to the lack of resources scheduled for foreign publicity ", he justifies.

In 1993 and 1994, the funds for marketing were only USD 3 million for each year, but should be USD 28 million annually. The World Tourism Organization (OMT) suggests that 2% of the income received in the sector should be reinvested in its image.

Increasing the number of foreign tourists that circulate in the country, besides helping to diminish the unemployment problem, creating around 450 thousand new jobs, would be a solution for the low levels of hotel occupation. "The hotel sector has made great efforts. While the average daily rate dropped 25% in 1993 in relation to the previous year, the operational cost rose 30%", affirms Cicero Gonçalves de Sena Neto, national President of the Brazilian Association of the Hotel Industry (ABIH). He further reveals that the rentability dropped from 20% to 10%. Despite this picture, around one hundred new hotels are been constructed in Brazil. Currently, there exist approximately 8 thousand establishments spread over the country, with 250 thousand apartments, a USD 10 billion asset, generating USD 1,5 billion in income for Brazil. According to Sena Neto, the hotel sector employs 150 thousand people directly an another 450 thousand indirectly.

Israel -*After diamonds and agriculture, tourism is the most representative within the Israeli economy with an average annual growth of 5%. Just in the past year it was responsible for an annual invoicing of USD 2 billion, a figure that guaranteed the country a participation of 1% in the invoicing in this sector on world level and of 12% in the Israeli exports. As a Whole this industry employs over 900 thousand people and places at the disposal of the 2 million visitors (data of 1993) more than 36 thousand accommodation (1992 data).*

Latin America's participation, and specifically that of Brazil, in this contingent of visitors is significant if we consider that Israel does not maintain any office for divulging/promotion of the sector in the region. In 1993 there were 17 thousand Argentines, 13 thousand Brazilians, 10 thousand Mexicans, 6 thousand Colombians and 3 thousand Venezuelans who left their home country to solve the mysteries of this country that unites mysticism, curiosity, and religiosity (researches indicate that 30% of the tourists are still attracted to Israel for sentimental reasons to visit holy cities or families).

TÊXTIL

INDÚSTRIA AQUECE NO VERÃO

O ano de 1994 foi confuso para a indústria têxtil. A transformação dos preços para a URV (Unidade Real de Valor – indexador aplicado pelo governo antes de colocar em prática o real) criou alguns traumas para o setor, que assistiu a uma queda nas vendas, até o terceiro trimestre deste ano. Como sempre acontece com a chegada do verão, tal e qual a temperatura, as vendas esquentaram.

Em 1993, segundo a Associação Brasileira da Indústria Têxtil (ABIT), o setor cresceu cerca de 5% em faturamento e 10% em volume. Segundo o IEMI (Instituto de Estudos e Marketing Industrial), a projeção de crescimento de 1994, em relação a 1993 é de 2,2%, incluindo a produção de roupas.

Na área de vendas externas, as confecções atingiram, aproximadamente, 780 milhões de dólares, superando os cerca de US$ 570 milhões exportados em 1992. Com 19,9 mil toneladas, o produto de algodão encabeça as exportações, porém com um resultado bem inferior ao alcançado em 92, quando o volume foi de 45,5 mil. Enquanto o fio de linho e de rami também apresentaram queda nas exportações, os tecidos destes fios aumentaram suas vendas externas em, respectivamente, 3 e 29%, em volume.

TÊNIS ALAVANCA O CRESCIMENTO - As imprtações do setor apresentaram crescimento, com um total de quase 439 milhões de dólares em 1993, ou seja, um aumento que ultrapassa 65%, comparando-se com o ano anterior. Os tecidos, com 109 milhões de dólares, foram os produtos mais importados, sendo que o maior volume procedente da Coréia.

Nos últimos três anos, o mercado de tênis experimentou um avassalador crescimento, que não aparenta ser de "tiro curto". Durante esse período, a fabricação de tênis no Brasil subiu de 76,4 milhões de pares para 128 milhões de pares. Este resultado é mais significativo levando-se em conta que seu preço médio já superou o preço dos calçados em couro.

Em 1993, o segmento de calçados apresentou um crescimento de 6%, em comparação com ano anterior. Foram 560 milhões de pares, num período em que as exportações atingiram 1,9 bilhão de dólares, uma subida de mais de 30%. Nas exportações, os calçados em couro continuam comandando os números.

Segundo a revista Balanço Anual da Gazeta Mercantil, em 1993, a Azaléia alcançou o primeiro lugar na indústria calçadista, com um aumento de 92% em suas vendas.

OS NOVOS TRATORES MASSEY FERGUSON VÃO FAZER O MAIOR SUCESSO NAS TERRAS DE BRASILEIROS DE TODAS AS ORIGENS.

MF9LINTAS

TRATORES MF SÉRIE 600, COM EXCLUSIVO LEVANTE HIDRÁULICO ELETRÔNICO. OS ÚNICOS DO BRASIL.
HYDROTRONIC: Levante Hidráulico com controle eletrônico.Mais eficiência e produtividade na sua lavoura.
MF610: Motor Perkins 4000 de 86CV. MF620: Motor Perkins 4000T de 105CV. MF630: Motor Perkins S1000 de 115CV.
MF640: Motor Perkins S1000 de 120CV. MF650: Motor Perkins S1000T de 138CV. MF660: Motor Perkins S1000T de 150CV.

MASSEY FERGUSON
PRODUZIDO POR IOCHPE-MAXION S.A.

BIQUÍNI DE ISRAEL EM IPANEMA

Que Israel é o país que mais investe em pesquisas e incentivos para o desenvolvimento de tecnologias, não é nenhuma novidade. Que o país está se preparando para assumir a vanguarda em setores como informática e telecomunicações, é decorrência inevitável da afirmação anterior e, também, já deixou de ser segredo há muito tempo. Agora, que Israel é líder mundial no segmento de alta-costura em roupa de banho, com representações espalhadas por mais de 40 países, você sabia?

É verdade. Os "fios dentais" e "asas deltas", que lotam as belíssimas praias brasileiras, já terão neste verão a companhia das sofisticadas roupas de banho (maiôs, biquínis, saída de banho etc) da Gottex, uma empresa de Israel especializada neste tipo de vestuário.

Seus desfiles reúnem grandes nomes do mundo da moda. Suas peças são apresentadas por famosas *top models* internacionais, como Claudia Schifer, Naomi Campbell e Cindy Crawford.

No Brasil, algumas consumidoras exigentes, e com alguns reais a mais, já adquiriram seus modelos preferidos em lojas sofisticadas como a Bloomingdale's, Harrods ou Neiman, ou nas boutiques mais finas do Champs Elisée, em Paris. "A partir de agora, elas terão maior comodidade, pois poderão encontrar os maiôs e biquínis da Gottex nas melhores lojas do país", conta Charles Shaffer Argelazi, da Ecesa Com. Ind. Importação e Exportação Ltda.

Responsável pela importação, divulgação e distribuição da Gottex no Brasil, ele explica que a instalação, há 10 anos, de uma fábrica no Uruguai capaz de costurar as peças de acordo com as exigências da griffe, permitiu que o produto seja vendido pelo preço praticado no mercado internacional. "Caso importássemos direto da Europa, por exemplo, o custo automaticamente subiria. Hoje, através da política de *globalsourcing*, os aviamentos (conjunto de material necessário para o acabamento da costura) podem ser feitos por fornecedores do mundo inteiro, contanto que a qualidade permaneça a mesma", diz Charles Shaffer.

As peças criadas pela Gottex é produzida em lycra italiana, considerada uma das melhores do mundo. Entre as mulheres mais famosas que vestem seus maiôs, encontram-se divas atuais, como a Princesa Carolina de Mônaco e Brookie Shields, e eternas, como Elizabeth Taylor.

Mesmo com este *staff* de respeito, uma pergunta é inevitável: as roupas importadas são adequadas às generosas formas da mulher brasileira? "A atual coleção, que tem como tema a África, é a mesma para todos os países. Mas para a coleção do próximo ano, que terá a tropicalidade das Américas como tema, já teremos modelos especialmente criados para as mulheres da América do Sul, principalmente as brasileiras e as chilenas", responde Schaffer.

A Gottex possui, ainda, uma linha mais jovem, denominada Almog, dirigida ao público adolescente. Segundo o representante da griffe no Brasil, seu objetivo, a médio prazo, é distribuir 35000 peças por ano, resultado que a Argentina conseguiu alcançar com 15 anos de trabalho. Os preços médios das peças variam, em média, em R$ 100,00.

INDUSTRY TEXTILE

■ ENGLISH RESUME

INDUSTRY "WARMS UP" DURING SUMMER

1994 was a very confused year to the textile industry. Having the prices changed to the URV (Real Unity of Value - which was an index figure created by the government before practicing the "Real"– the Brazilian currency) some trauma were developed in the segment, which had a decrease in its sales, until the third semester of this year. Although, just as expected, with the beginning of the summer, the sales increased.

In 1993, according to the Brazilian Textile Industry Association (ABIT), the textile segment income increased about 5% and its volume, 10%.

According to the IEMI (Studies and Industrial Marketing Institute), the growth projection in relation to 1993 is 2,2%, including the clothes production.

In the external sales area the confection segment reached something around 780 million dollars, surpassing the US$ 570 million exported in 1992. The cotton heads the exportation sales with 19,9 thousand tons, but it had a inferior result compared to the one reached in 92, when the exported volume was 45,5 thousand tons. However the linen and the ramie thread presented a decrease in the exportation sales, the cloth made of these two products increased their external sales in volume in 3 and 29% respectively for linen and ramie.

The importation numbers reached 439 million dollars in 1993, which meant a 65% growth compared to 1992. The fabrics were the ones which had the biggest importation numbers, 109 million dollars, most of them imported from Korea.

TECNOLOGIA COM OS PÉS NO CHÃO...

ISRATEC

Constituída em 1983, para elaborar projetos e instalar sistemas de irrigação foi a empresa pioneira no Brasil na introdução da irrigação localizada. Com o suporte técnico de empresas líderes em seus respectivos mercados, a Isratec conta com o testemunho de 400 projetos já instalados e em funcionamento, totalizando uma área equivalente a 18 mil hectares. Em um mundo sem fronteiras comerciais e em vias de integração cultural através da tecnologia, a Isratec - em sua segunda década - acrescenta às suas atividades a engenharia e montagem de hidrosistemas para a indústria e serviços públicos. Contando com a tecnologia e equipamentos israelenses das seguintes indústrias:

BERMAD

plastro gvat

DAN SPRINKLERS

amiad

A ÁGUA DO FUTURO TEM ESTA MARCA

ISRATEC®
HIDROSISTEMAS

Rua Cerro Corá, 2384 - CEP 05061-400
São Paulo/SP - Tel: (011) 835-9533
Fax: (011) 261-5502 - TLX: (11) 80358 ISRTBR
Av. Maestro Lisboa, 1020
Lagoa Redonda - Fortaleza/CE
CEP: 60832-400 - Tel: (085) 229-3142

AUTOMOTIVA

AS IMPORTAÇÕES NÃO ATRAPALHAM

O setor automobilístico brasileiro se firma como principal força da indústria nacional, com um parque instalado capaz de aumentar seus níveis de produção e enfrentar, com vantagens, a abertura do mercado nacional

Considerando-se que a indústria brasileira, de um modo geral, vem demonstrando uma importante recuperação, o setor automobilístico e automotivo pode ser considerado o carro-chefe da retomada do crescimento. A Anfavea (Associação de Veículos Automotores) informou que a produção de veículos em 1994 deve superar em 11% o resultado do ano anterior, que foi de 1,39 milhão de unidades. Com a confirmação das expectativas, o setor fechará o ano com a produção recorde de 1,55 milhão de unidades. Ainda segundo a Anfavea, a produção estimada para 1995 deverá crescer entre 5 e 10%.

O aquecimento do mercado interno no setor – cerca de 90% da produção da indústria automobilística é voltada para o consumo interno – fez com que as montadoras acelerassem ainda mais seus investimentos. O exemplo da General Motors é ilustrativo: sem capacidade para atender a forte demanda propiciada pelo lançamento de seu carro popular, o Corsa, a montadora já anunciou a implantação de mais uma ou duas unidades no país. A Fiat, montadora que mais cresceu no último ano, já inaugurou sua nova linha de montagem e espera repetir a dose em 1995.

Mas a principal alteração no setor automobilístico brasileiro, que certamente dará novas cores à indústria, é mesmo o término dos trabalhos da Autolatina – *holding* que reunia Ford e Volkswagen. Enquanto esta investiu, em 1994, 400 milhões de dólares para lançar no país o novo Gol (líder de vendas há mais de uma década), a Ford deverá desembolsar o mesmo montante para produzir o europeu Fiesta, no Brasil.

Ainda entre as montadoras nacionais, a concorrência esteve bastante ferrenha no segmento de carros populares. A procura por este tipo de veículo cresceu bastante – principalmente pelo alto imposto cobrado sobre a venda de carros médios e grandes –, chegando a representar quase a metade das vendas total do setor.

Com o anúncio do governo da diminuição da alíquota dos carros importados de 35 para 20%, espera-se para 1995 a entrada de 400 a 450 mil veículos, aproximadamente o triplo do volume de 1994. Deste montante, as montadoras deverão ser responsáveis por até 70% das importações, trazendo para o país não só os veículos considerados *top* de linha, como também os carros médios e populares.

DISTRIBUIDORES SURPREENDEM - Enquanto a indústria automobilística comemora os excelentes resultados obtidos, a indústria automotiva vive momentos mais delicados. Se, por um lado, o mercado de caminhões conseguiu, em 1994, elevar sua produção em 32%, sobre 1993, o segmento de ônibus teve, no primeiro semestre de 94, uma queda de 34% em relação ao mesmo período de 93.

Sem dúvida nenhuma, o ano de 1994 foi especial para os distribuidores de veículos e autopeças. Com um crescimento de 53% sobre o ano anterior, o setor fechou o exercício com faturamento de US$ 26 bilhões, recorde no segmento. Os distribuidores de veículos ficaram com 18 bilhões desse montante, enquanto os distribuidores de autopeças somaram US$ 8 bilhões. O resultado foi surpreendente se levarmos em conta que as previsões de crescimento do setor, no começo do ano, rondavam a casa dos 10%.

KNOW HOW DE SEGURANÇA ISRAELENSE NO BRASIL

Empresa israelense especializada em segurança, a Mul-T-Lock fabrica, há cinco anos no Brasil, a melhor trava de segurança para carros, segundo fornecedores e consumidores. Através de sua firma de representações, o diretor Dany Eni interessou-se pelo produto e entrou em contato com a matriz. Depois de estudos, chegou-se à conclusão de que o país não tinha uma trava de segurança de qualidade. "No começo foi muito difícil. O Brasil ainda estava fechado às importações", explica Eni.

Mas este não foi o único problema enfrentado pela Mul-T-Lock quando entrou no Brasil. O desconhecimento do produto fez com que os consumidores suspeitassem da nova trava. "Foi complicado explicar aos donos dos veículos que, para instalar a trava, teria que fazer três furos em seus carros. Neste ponto, faltou um pouco de apoio da matriz", queixa-se o diretor. "Outros países, como os Estados Unidos por exemplo, dão todo o apoio logístico e financeiro. Eu tive que arcar sozinho com as verbas para a campanha publicitária de lançamento, o que atrapalhou ainda mais", completa.

Atualmente, com um nome bastante forte no mercado, os problemas parecem já fazer parte do passado. "Conseguimos um acordo com uma fábrica e, hoje, entre os vários países que vendem a trava Mul-T-Lock, apenas o Brasil e a Holanda a fabrica em seus próprios países", orgulha-se o diretor. Para alcançar este diferencial, Dany Eni afirma que, no começo, utilizou bastante o conhecimento tecnológico israelense.

A parceria deu tão certo que, em breve, a Mul-T-Lock estará lançando no Brasil seus outros produtos para segurança. Serão portas de segurança para casas e apartamentos, portas corta-fogo, à prova de balas etc. "A matriz começou em Israel fabricando esses produtos. No Brasil, nós estamos fazendo o caminho inverso. Abrimos espaço com as travas e, agora, partiremos para outras linhas".

Os outros produtos de segurança têm tudo para repetir o sucesso das travas para automóveis que, além dos clientes naturais,

To receive up-to-date information about the Israeli business scene: investment opportunities, stocks to watch, new products, joint ventures, economic analysis and more... you need

Israel Business Today
THE VOICE OF ISRAEL BUSINESS

AND

iBr
Israel Business Review

INTRODUCTORY OFFER*

Subscription Rates		
1 Year	6 Months	3 Months
$ 199	$ 110	$ 60

Just fill in your details and mail or fax to IBT:
POB 145, Tel Aviv 61001 ISRAEL - Fax: 972-3-5607439 or
350 Fifth Ave., Suite 1901A, NY, USA - Fax: 212-967-0885

$5 FOR SIX WEEKS TRIAL SUBSCRIPTION

Mr/Mrs/Ms First Name.....Surname.....

Title.....Company.....Address.....

City.....State/Prov.....Zip/Postal Code.....

Country.....Tel.....Fax.....

❑ Check (payable to "IBT" in US$ on U.S. bank account only) (*Trial Subscription payable by check only)

❑Charge my ❑Visa ❑Diners ❑AmEx ❑MasterCard/Isracard

Amount.....Credit Card Nº.....Exp. Date.....

Date.....Signature.....

possui em sua carteira grandes corporações, como as empresas de seguros Bamerindus, Paulista Seguros, Bradesco, entre outras.

Mas, para chegar a este estágio, foram três anos "amargando no vermelho". Um tempo que poderia ser encurtado, segundo Dany Eni, se o apoio inicial tivesse sido mais enfático. "As empresas do exterior precisam entender que o mercado brasileiro é muito difícil. As pessoas têm restrições às coisas novas, e é aí que entra a força necessária para implantar o nome". E o diretor da Mul-T-Lock do Brasil mostra o caminho das pedras: "há muitos produtos interessantes para se trazer de Israel. Eu não tenho dúvida que, com um maior apoio de vendas, o intercâmbio entre os dois países irá crescer muito mais".

Filial do Brasil em Israel

Especializada no segmento de autopeças e máquinas agrícolas, a Iochpe-Maxion S.A. é responsável por mais da metade da frota de tratores em circulação no Brasil. No setor de autopeças, produz e comercializa chassis, motores diesel, longarinas, rodas e aros, computadores de bordo, sensores, colunas de direção, levantadores de vidro, além de bombas de água e bombas de óleo.

A Iochpe-Maxion exporta seus produtos para mais de 30 países, sendo que, nos últimos anos, ampliou bastante sua base de operações nos principais mercados em que atua. Há cinco anos, a empresa ativou suas operações comerciais em Israel. Inicialmente, elas envolviam os tratores, as colheitadeiras e os implementos do setor de máquinas agrícola. Numa segunda fase, a empresa começou a importar pulverizadores da empresa israelense Degania. Em seguida, através de um acordo com o Instituto Technion, ampliou seu crescimento na área de implementos e alcançou um maior desenvolvimento tecnológico de seus produtos.

Através de outro acordo assinado com o Technion, este há um ano e meio, a Iochpe-Maxion abriu a filial Iochpe-Maxion Tech, em Israel, com o objetivo de criar e desenvolver produtos. Numa fábrica instalada em Ashot Hashkelon, estão sendo desenvolvidos protótipos para transmissões para tratores.

O intercâmbio tecnológico e comercial entre a Iochpe-Maxion e Israel não pára por aí. No setor de autopeças, a empresa atua em conjunto com a Silicon Haits, de Haifa, fazendo projetos tecnológicos em eletrônica para carros, que estão sendo testados por algumas montadoras. Outra empresa, a Aliances, está em negociações com a Iochpe-Maxion para produzir pneus para tratores.

Todas essas negociações foram aceleradas após a ida de Avi Gelberg para a empresa. Gelberg conhece a necessidade dos dois mercados, o que facilita os acordos comerciais. No momento, ele está iniciando um trabalho com a empresa israelense Dealer, nomeada distribuidora dos produtos Iochpe-Maxion, em Israel.

Cada vez mais, a Iochpe-Maxion tem aumentado sua participação no universo tecnológico e industrial israelense. As parcerias têm-se mostrado promissoras, num trabalho que o próprio presidente da Iochpe-Maxion do Brasil, Norberto Farina, faz questão de incentivar.

INDUSTRY AUTOMOTIVE

■ ENGLISH RESUME

The Importations Do Not Disturb

Considering that the Brazilian industry have been showing an important recovery in a general way, the automobile and automotive segments can be considered the ones which are heading the growing recovery. The Anfavea (automotive Vehicles Association) informed that the vehicles production in 1994 should surpass in 11% the result reached last year, which was 1,39 million units. Confirming the expectancies, the segment should end the year with a record production of 1,55 million units. Still according to the Anfavea, the estimated production for 1995 should increase between 5 and 10%.

The "warm up" of the internal market in this segment - about 90% of the automobile industry production is directed to the internal consumption-forced the companies to accelerate much more their investments. The General Motors example is an illustrative one: having no capability of supplying the great demand created by the launching of its new popular car, the Corsa, the General Motors has already announced the implantation of another one or two plants in the country. The Fiat, which developed most in the past year, inaugurated its new production line.

However, the main transformation in the Brazilian automotive segment was the end of the joint works of the Autolatina – a holding which joined the Ford and the Volkswagen. While the last one invested 400 million dollars preparing the launching of the new Gol (sales leader for more than one decade), the Ford should use the same amount of money in order to produce the European Fiesta in Brazil.

Among the national automobile segment, the competition between popular vehicles is very difficult. The number of people looking for this kind of car increased, mainly due to the high taxes charged for the medium and big car sales, which nearly meant the half of the whole sale in the segment.

LAZER JOGOS

Novidade no Mercado Brasileiro

Desde julho de 1994, o mercado brasileiro de jogos e brinquedos está abastecido de um campeão mundial de vendas: o Rummikub. Criado em Israel há 50 anos, largamente difundido no exterior, este jogo de nome, no mínimo, exótico, chamou a atenção de jovens empresários brasileiros que tiveram contato com ele numa viagem aos EUA. Darcy Itiberê, um dos sócios da Brasil Overseas Comercial, Importação e Exportação Ltda., distribuidor exclusivo da Lemada Light Industries Ltd., explica que suas características o fizeram lembrar jogos clássicos, como o WAR e o Banco Imobiliário. Um nicho de mercado que há tempos não apresentava novidades no país. "O Rummikub está entre os jogos mais vendidos em todo o mundo, dos jogos considerados clássicos. Depois de um profundo estudo de mercado, envolvendo pesquisas de aceitação, concluímos que havia espaço para este tipo de produto no Brasil".

LAZER SABOR DE ISRAEL

IMPORTAÇÃO

UM POUCO DE ISRAEL EM SÃO PAULO

São poucos os produtos encontrados no mercado brasileiro provenientes de Israel, mas percorrendo principalmente as lojas de produtos alimentícios importados pode-se encontrar algumas opções, em especial nos períodos de festas israelenses. Na Bacco's, por exemplo, um calendário com essas comemorações define as épocas de compra. Já na Santa Luzia, ambas em São Paulo, "sempre há alguns produtos de Israel", garante o gerente Carlos Gonçalves.

Atualmente, a Santa Luzia tem em suas prateleiras dois tipos de sopa em pó da marca Osem, em potes de 400 gramas, por R$ 8,10 a unidade. Há ainda vinhos Carmel, custando entre R$ 12,50 e R$ 16,50.

A marca Carmel chega ao Brasil através da Importadora Aurora, também de São Paulo. A empresa importa os vinhos diretamente da Richon-Le-Zion & Zicron-Jacob Ltd, de Israel, há mais de dez anos, de acordo com Eduardo Jacobsberg, gerente de produto da Aurora.

"O principal diferencial de Carmel em relação aos outros vinhos é que ele é um *kosher*", afirma Jacobsberg. Isso significa que o produto foi elaborado segundo as normas bíblicas do Antigo Testamento, incluindo rígidos processos de produção de matérias-primas e fabricação do produto, na maioria das vezes envolvendo rabinos. Nas festas de judeus ortodoxos, é fundamental haver produtos *kosher*.

A Aurora importa cinco tipos de vinho branco e dois tintos da marca Carmel, com preços variando de R$ 8,84 e R$ 16,58 a garrafa de 750 ml. Os produtos são distribuídos para todo o Brasil, principalmente, para importadoras.

ENDEREÇOS & CONTATOS

CONTACTS & ADDRESSES

Representantes de Empresas Israelenses no Brasil/*Israeli Companies Representatives in Brazil*

Agricur Defensivos Agrícola Ltda. - Av. Brig. Faria Lima, 1698/71 - CEP 01452 - São Paulo/SP - Tel: (011) 212.4111 e Fax: (011)813.6115 - A/C Jaime Zimmerman

*Agrosistem Indústria e Comércio Ltda.*Rua Prof. Atílio Inocenti, 1073 - CEP 04538 - São Paulo/SP - Tel: (011) 820.1911 e Fax: (011) 829-9253 - A/C Carlos Henrique Jacinto Andrade

A. Fajer - Rua Itapicuru, 613 (cj.73) - CEP 05006-000 - São Paulo/SP - Tel: (011) 65.1827 e Fax: (011) 66.1922 A/C Avi Fajer

Alfacode Eletrônica e Sistemas de Segurança - Av. Rio Branco, 18 (sala 409) - CEP 20090-000 - Rio de Janeiro/RJ - Tel: (021) 516.1830 - Fax: (021) 516.1860 - A/C Uri Salzinger

Amiad - Rua Cerro Corá, 2384 - CEP 05061-400 - São Paulo/SP - Tel: (011) 835.9533 e Fax: (011) 261.5502 - A/C Ricardo Weiss

Aquanor - Tecnologia Nordestina de Irrigação Ltda. - Av. Recife, 2300 - CEP 50860 - Recife/Pe - Tel: (081) 339.0184 e Fax: (081) 339.5033 A/C Marcelo Slochevsky

Asbrasil - Rua João Daprat, 431 - Rudge Ramos - CEP 09740-030 - São Bernardo do Campo/SP - Tel: (011) 457.4399 e Fax: (011) 457.4199 - A/C Kobi Levin

Bermad - Rua Cerro Corá, 2384/2390 - CEP 05061-400 - São Paulo/SP - Tel: (011) 261.9533 e Fax:(011) 261.5502 - A/C David Bery

Brasil Overseas- Rua Mourato Coelho, 835 (cj03) - CEP 05418-000 - CP 11.345 - São Paulo/SP - Tel: (011) 813.0385 e Fax: (011) 884.2208 - A/C Darcy Itiberê

Bromisa - Av. Angélica, 1814/1305 - CEP 01228-200 - São Paulo/SP - Tel: (011) 258.8288 e Fax: (011) 814.8724 - A/C Ricardo do Rego Freitas

Carephone - Rua Paes de Barros, 29 - 4º andar (cj44) - CEP 04531-940 São Pauo/SP - Tel: (011) 822.6326 e Fax: (011) 820.8945 A/C Avner Shemesh

Cepi- Central de Prods. Enzimáticos e Imunológicos Ltda. - Rua Martinico Prado, 26 (cj125) - CEP 01224-010 São Paulo/SP - Tel: (011) 220.1811 e Fax: (011) 223-9318 A/C Morton Scheinberg

Chocobelle Imp. Exp. Ltda. - Rua João Evangelista da Costa, 1000 - CEP 88090-300 - Florianópolis/SC - Tel: (0482) 48.4038 e Fax: (0482) 44.9609 - A/C Sérgio Jusovs

CMA Ind. e Comércio - Av. Brig. Faria Lima, 1084 - 12º andar (cj121) - CEP 01452-001 - São Paulo/SP - Tel: (011) 885.4408 e Fax: (011) 815.3089 - A/C Kleber H. Ribeiro Magalhães

Compugraph - Rua Augusta, 1642 - 8º andar - CEP 01304-001 - São Paulo/SP - Tel: (011) 285.3322 e Fax: (011) 251.0747 - A/C Jacques Nasser

Curela Empreendimentos Imobiliários Ltda. - Rua Helena, 218 - 4º andar - CEP 04552-050 - São Paulo/SP - Telefax: (011) 820.5908 A/C Simpson S. Kalmus

Dabasons - Rua Peixoto Gomide, 515 - 2º andar - CEP 01409 - São Paulo/SP - Tel: (011) 285.6911 e Fax: (011) 284.8081 - A/C Elia Dabah

Direx do Brasil -Av. Moema, 617 - CEP 04077-022 -São Paulo/SP - Tel: (011) 889.0026 e Fax: (011) 884.9437 - A/C Eduardo Lopes

D. Lafer Arquitetura e Informática Ltda. - Rua Maranhão, 598 (cj123) - 12º andar - CEP 01240-000 - São Paulo/SP - Tel: (011) 826.2967 e Fax: (011) 67.1130 - A/C Daniel Lafer

Do Prado Editores Com. e Rep. Ltda. Rua Carneiro da Cunha, 354 - CEP 04144 - São Paulo/SP - Tel: (011) 257.6938 e Telefax: (011) 581.2074 A/C Hermes Daniel do Prado e/ou Pierre Debbaudt

Ecesa Com. Imp. Exp. Ltda. - Praça Marechal Deodoro, 121 (cj103) - CEP 01150-011 - São Paulo/SP - Tel: (011) 826.2375/66.0965 e Fax: (011) 853.5982 - A/C Charles Schaffer Argelazi

Eden Sistemas de Computação S/A Av. Rio Branco, 128 - 2º andar - CEP 20040-002 - Rio de Janeiro/RJ - Tel: (021) 221.3336 e Fax: (021) 232.3101 - A/C Flávio Hesse e/ou Maria Pena

Edu Systems - Rua Castro Alves, 17 - CEP 11040-191 - Santos/SP - Tel: (0132) 38.6507 e Fax: (0132) 31.2324 - A/C Alexandre Vieira e/ou Moshe Zylbersztajn

El Al Israel Airlines - Av. Rio Branco, 181 (sala 1706) - CEP 20040-007 - Rio de Janeiro/RJ - Tel: (021) 220.6948 e Fax: (021) 220.3230 - A/C Avigdor Altman

Elscint Ltda. - Av. Corifeu de Azevedo Marques, 3569 - CEP 05340 - São Paulo/SP - Tel: (011) 869.4135/4915/4787/4997 e Fax: (011) 869.1623 - A/C Israel Schleif

Enco Engenharia - Rua Verbo Divino, 1061 - CEP 04719 - São Paulo/SP - Tel: (011) 524.4422 e Fax: (011) 548.5570 - A/C Luís Antônio Martins (Brasília) Setor Bancário Norte, Edifício Central Brasília/ 9º andar (sala902) - CEP 70040-904 - Brasília/DF - Tel (061) 225.1355 e Fax: (061) 225.1355

Farmaquim Com e Repres. Ltda. - Av. Brig. Faria Lima, 1698 (cj71) - CEP 01452 - São Paulo/SP - Tel: (011) 813.9589 e Fax: (011) 813.6115 - A/C Moshé Pinto

Fersol Ind. e Com. - Rua Leopoldo Couto de Magalhães, 1304 - CEP 04542 - São Paulo/SP - Tel: (011) 813.3111 e Fax: (011) 820.4454 A/C Michel Haradom e/ou Marcos Chusyd

F.T.D. Telecomunication Ltda. - Av. Senador Teotônio Vilela, 130 - CEP 04801 - São Paulo/SP - Tel:(011) 520.5225 e Fax: (011) 524.3863 A/C J.P. de Castilho

Gremafer - Av. Senador Vergueiro, 3212 - CEP 04739-060 - São Bernardo do Campo/SP - Tel: (011) 457.7422/Fax: (011) 455.3277 e Telex: (11) 45070 - A/C Gregorio Marin Jr.

Grupo Aeromot - Av. das Indústrias, 1210 - Cx. Postal 8031 - CEP 90201 Porto Alegre/RS - Tel: (051) 337.1344 e Fax: (051) 343.3655 A/C Cláudio Viana

Haifa Chemicals - Rua Carlos Millan, 22/132 - São Paulo/SP - Tel: (011) 210.7147 e Fax: (011) 814.6603 - A/C Dov Milgrom

H. Stern do Brasil S/A - Rua Visconde do Pirajá, 490 - CEP 22410-002 - Rio de Janeiro/RJ - Tel: (021) 259.7442 e Fax: (021) 511.2598 - A/C Hans Stern

Ideadeco Tecn. Agr. Ind. Alimentícia Rua Padre Carvalho, 419 - CEP 05427-100 - São Paulo/SP - Tel: (011) 813.1510 e Fax: (011) 813.0617 - A/C Aron Krener

I.D.T. - Rua Padre de Carvalho, 719 - CEP 05427-100 - São Paulo/SP - Tel: (011) 813.1066/1510 e Fax: (011) 813.0617 - A/C Gil Kremer

Inepar - Av. Juscelino K. de Oliveira, 11400 - Cx. Postal 7060 - CEP 80011-970 - São Paulo/SP - Tel: (011) 573.7767/9962 - A/C Cid Blanco Filho

Iochpe-Maxion - Av. das Nações Unidas, 11633 - 17º andar - São Paulo/SP - Tel: (011) 514.7722 e Fax: (011) 531.2950 - A/C Norberto Farina

Importadora Aurora - Rua Funchal, 449 - CEP 04551 - São Paulo/SP - Tel: (011) 820.2288 e Fax: (011) 820.2735 - A/C Alberto Jacobsberg

Irrigotec Irrig. por Gotejamento Rua Marco Gianini, 437 - CEP 05550 - São Paulo/SP - Tel: (011) 869.2403 e Fax: (011) 869.6320

A/C Leônidas Alperovich
Isratec - Rua Cerro Corá, 2384 - CEP 05061 - 400 - São Paulo/SP - Tel: (011) 835.9533 e Fax: (011) 261.5502 - A/C Wilson Nigri
Link Export Ltd. - Rua Crítios, 57/81B - CEP 05630-040 - São Paulo/SP - Tel: (011) 846.5200 A/C Yaniv Kitron
Modern Marketing - Rua Paracuê, 165 - CEP 01257-050 - São Paulo/SP - Tel: (011) 262.8344/262.7255 e Fax: (011) 262.1070 - A/C Ricardo Modern
Motorola - Rua Paes Leme, 524 - 5º andar - CEP 05424-904 - São Paulo/SP - Tel: (011) 815.4200 e Fax: (011) 814.9001 A/C Avi Tzur
M. P. I. - Tecnologias do Brasil - Rua Prof. Santiago Dantas, 296 - CEP 05690 - 010 - São Paulo/SP - Tel: (011) 843.9222 e Fax: (011) 846.9449 - A/C Mauro Wjunisky
Multibijou Ltda. - Rua Monte Alegre, 360 - São Paulo/SP - Tel: (011) 62.8503 - A/C Ernesto Strauss ou Gilberto Strauss
Mul-T-Lock do Brasil - Av. Lourenço Beloli, 101 - CEP 06268-110 Osasco/SP - Tel: (011) 706.5944 e Fax: (011) 706.5864 - A/C Dani Eny
Navegação Seven Star - Av. Paulista, 509/1601 - CEP 01311 - São Paulo/SP - Tel: (011) 284.5811 e Fax: (011) 287.2743 - A/C Igal Lipkin
Opticad do Brasil - Rua Olímpio Catão, 84 - CEP 011237-030 São Paulo/SP - Telefax: (011) 263.7210 - A/C José Roberto Neubauer
Oskar Iskin & Cia. Ltda. - Av. Paulista, 352 (7º andar/cj71 e 72) - CEP 01310 - São Paulo/SP - Tel: (011) 289.2855 e Fax: (011) 288.2829 - A/C Oskar Iskin Jr.
Planiex Comércio Exterior Ltda. - Rua Oscar Porto, 362 - CEP 04003-001 - São Paulo/SP - Tel: (011) 884.7788 e Fax: (011) 885.5626 - A/C Haroldo Piccina
Positivo Informática Ltda. - Rua Vicente Machado, 1482 - CEP 80420 Curitiba/Pr - Tel: (041) 225.2697 e Fax: (041) 225.2282 - A/C Helio Bruck Rotenberg
Potabrasil - Av. Brig. Faria Lima, 1709 (3º andar) - CEP 01451 São Paulo/SP - Tel: (011) 814.8666 e Fax: (011) 814.8724 - A/C Israel Kitron
Reiza Implementos Representação Comercial - Rua Aureliano Coutinho, 338 - CEP 01224-020 - São Paulo/SP - Tel: (011) 222.9632 e Fax: (011) 220.9159 - A/C Velvel Gopas
Saef Eq. Ferr. Ltda. - Rua Francisco Dias Velho, 332 - CEP 04581-000 - São Paulo/SP - Tel: (011) 542.2311 e Fax: (011) 542.2768 - A/C Roi Kuglevitch ou Natan Kuglevitch
Sama-Brasil Com. Imp. e Exp. Ltda. - Rua Pedroso Alvarenga, 1208 -14º andar - CEP 04531 - São Paulo/SP Tel: (011) 523.6723 e Fax: (011) 853.1902 - A/C Eduardo Lafer
Sapiens do Brasil - Av. Brig. Faria Lima, 1132 - CEP 01451 - São Paulo/SP - Tel: (011) 210.8365/ 815.2083/813.7644 e Fax: (011) 210.3673 - A/C Carmélio de Moura Carvalho
Sisco Sistemas e Computadores S/A - Rua Afonso Celso, 227 - Vila Mariana - CEP 04119-900 - São Paulo/SP - Tel: (011) 574.8877 e Fax: (011) 571.2244 - A/C Aldo Soares Ferreira
Sismed Ad Com. e Assistência Técnica Ltda. - Rua Rubiácea, 99 - CEP 02335 - 020 - São Paulo/SP Tel: (011) 267.5500 e Fax: (011) 959.2793 - A/C Humberto Lassala Fº
Slick Brasil Tec. e Sist.de Segurança Ltda. - Rua General Flore, 400 - CEP 01129 - São Paulo/SP - Tel: (011) 220.1299 e Fax: (011) 222.3239 - A/C Eli Schaffer
Soluções Int. Prolan Ltda. - Rua do Rócio, 351 - 1º andar - CEP 04552-000 - São Paulo/SP - Tel: (011) 829.0171 e Fax: (011) 820.8570 - A/C Eduardo Vasconcellos
Sycad Systems Informatic - Rua Antonio de Godoy, 88 - 14º andar - CEP 01034 - São Paulo/SP - Tel: (011) 222.3033 e Fax: (011) 222.3239 - A/C Marcos Yankelevitch
Teleatlantic - Rua Paes de Araújo, 29 - CEP 0453-940 - São Paulo/SP - Tel: (011) 822.4488 e Fax: (011) 822.7577 - A/C Eitan Koren
Technion - Rua Rio de Janeiro, 151 9º andar - CEP 01240-000 - São Paulo/SP - Tel: (011) 67.3948 e Fax: (011) 66.1922 - A/C Shulamit Faier
Telesat Sist. Int. de Telecom. e Inf. - Rua Nestor Pestana, 125 - 1º andar (cj16) - CEP 01303-010 - São Paulo/SP - Tel: (011) 256.7770/258.7417 e Fax: (011) 256.3286 - A/C Eldad Eitelberg
Thornix Infomática Ltda. - Rua Jurupeba, 120 - CEP 04316-100 - São Paulo/SP - Tel: (011) 579.2904 e Fax: (011) 578.8651 - A/C Michel Malagolovskin - Rio de Janeiro/RJ - Rua Visconde de Inhauma, 58 (cj410/412) - CEP 20091-000
Tok & Stok - Av. Tucumaré, 500 - CEP 06460-020 - Barueri/SP - Tel: (011) 421.4377 e Fax: (011) 725.7031 - A/C Régis de Bruli
Trace Consultoria e Planejamento - Rua Pedroso Alvarenga, 1208 - 4º andar - CEP 04531 - São Paulo/SP - Tel: (011) 881.8100 e Fax: (011) 853.2034 - A/C Arie Halpern

FEIRAS E EVENTOS NO BRASIL/95
EVENTS AND FAIRS IN BRAZIL/95

ALCÂNTARA MACHADO

Evento/*Event*	Setor/*Sector*	Local/*Locality*	Data/*Date*
FENATEC	Tecelagem (Primavera-Verão)/*Fabrics (spring-summer)*	Anhembi (SP)	7-10/03/95
FEIMAFE	Máquinas e Sistemas de Manufatura/*Machinery*	Anhembi (SP)	20-25/03/95
QUALIDADE	Controle de Qualidade/*Quality Control*	Anhembi (SP)	20-25/03/95
UD/AUVICOM	Utilidades Domésticas/*Household Utilities*	Anhembi (SP)	6-16/04/95
FIEE	Eletroeletrônicos/*Electroelectronics*	Anhembi (SP)	2-6/05/95
BRASILPLAST	Indústria de Plástico/*Plastic Industry*	Anhembi (SP)	18-24/05/95
FENIT	Indústria Têxtil/*Textile Industry*	Anhembi (SP)	6-9/06/95
FENATEC	Tecelagem/*Fabrics*	Anhembi (SP)	6-9/07/95
COSMÉTICA	Produtos de Beleza/*Beauty Products*	Anhembi (SP)	28-31/08/95
PHOTOBRASIL	Som e Imagens/*Sound and Image*	Anhembi (SP)	28-31/08/95
FEBRAVA	Refrigeração em geral/*Refrigeration, ar-conditioning etc*	Anhembi (SP)	29/08-01/09/95
AUTOMEC	Autopeças em geral/*Car Parts, Equipment and Services*	Anhembi (SP)	7-11/11/95

GUAZZELLI

Evento/*Event*	Setor/*Sector*	Local/*Locality*	Data/*Date*
COMDEX/RIO	Informática e Telecomunicação/*Informatics and Telecommunication*	Rio Centro (RJ)	4-7/04/95
EXAL	Indústria do Alumínio/*Aluminium Industry*	Centro de Conv. Rebouças (SP)	29-31/05/95
FEHAB/FENACOM	Construção e Mineração/*Mining and Construction Industry*	ExpoCenter Norte (SP)	6-10/06/95
ABF FRANCHISING SHOW	Franquias/*Franchising*	SP Market Center (SP)	7-10/06/95
FENAVEM INTERMÓVEL MAQMAD	Móveis/*Furniture Industry*	Anhembi(SP)	31/07-4/08/95
COMDEX/SECESU SP	Informática e Telecomunicação/*Informatics and Telecommunication*	Anhembi (SP)	15-18/08/95
BRASIL TRANSPO	Transporte/*Transport*	Anhembi (SP)	Outubro (a confirmar)/ *October (to be confirmed)*
BRASIL MOTOR SHOW	Automóveis/Automobile Industry	Anhembi (SP)	Outubro (a confirmar)/ *October(to be confirmed)*

When we speak of international partnership, we mean business.

No matter what your investment strategy in Brazil may be, you can always count on the excellence of BancoCidade's services and professional advice.

BancoCidade has a nationwide network of strategically located branches and is prepared to provide a wide range of financial and banking services to its clients, including commercial lending, private banking, corporate and trade financing, leasing and portfolio management.

In this way, BancoCidade Corretora, our brokerage house, works as an important financial advisor, using a tailor-made servicing process, and offers its customers a complete range of products and services in the investment field.

If doing good business in Brazil is what you have in mind, BancoCidade is playing an important role in the internationalization process. It deals as advisor for companies and financial institutions concerning the structure of debt and equity issues.

Talk to BancoCidade. To us your success is a very serious matter. And we mean it.

BancoCidade

Associado ao Banque Nationale de Paris - BNP

Banco Cidade S/A
Praça Dom José Gaspar, 134
CEP.: 01047-010 - São Paulo / SP
Ph.: (011) 231-6301/231-6400

PARTNER

PARA RECEBER SEUS CONVIDADOS, USE A NOSSA CASA.

O SHERATON MOFARREJ É O LUGAR PERFEITO PARA A REALIZAÇÃO DE EVENTOS SOCIAIS COMO CASAMENTOS, ANIVERSÁRIOS, BAR MITZVAS, JANTARES E COQUETÉIS OU EVENTOS EMPRESARIAIS COMO SEMINÁRIOS E CONVENÇÕES.

VOCÊ PODE REUNIR DE 10 A 500 PESSOAS COM TODO O REQUINTE E A SOFISTICAÇÃO DO SHERATON MOFARREJ.
PARA RECEBER COMO SE ESTIVESSE EM SUA CASA, USE A NOSSA.

AL. SANTOS, 1.437 - SÃO PAULO - SP TEL.: (011) 253-5544 - FAX: (011) 289-8670

SHERATON MOFARREJ
SÃO PAULO