EDIÇÃO XIII/*EDITION* XIII
Edição Português-Inglês / *Portuguese-English Edition*

Parcerias & Perspectivas

Brasil · Israel 2006

Cooperação e negócios em ritmo crescente

Cooperation and business in increasing pace

Câmara Brasil-Israel
de Comércio e Indústria

Bradescompleto
www.bradesco.com.br

Mais uma peça
da nossa atuação
socioambiental:
14 milhões de mudas
destinadas à recuperação
da Mata Atlântica.
O Bradesco faz mais do que preservar. Ele ajuda a recuperar o meio ambiente. Há mais de 15 anos, parte dos recursos obtidos com o Cartão de Crédito Afinidade e com o Título de Capitalização Pé Quente Bradesco SOS Mata Atlântica é destinada à recuperação da mata. E isso é apenas uma parte do que o Bradesco faz pelo meio ambiente. Porque um banco completo tem que investir também na qualidade de vida das pessoas.
RESPONSABILIDADE
SOCIOAMBIENTAL
Bradesco

Editorial

If it were necessary to choose a single word to define the relationship between Brazil and Israel in 2005 the best would be "Interchange". Not only by the growth of bilateral commerce and by the formal opening of a free commerce agreement between Mercosul and Israel, but mostly by the flow of visitors from different governmental spheres and various enterprise sectors.

The year of 2005 that started with the successful visit of the Vice Prime Minister and bearer of the portfolio of Industry, Commerce and Labor of Israel Ehud Olmert to Brazil, was marked by a succession of official missions to Israel that took the Brazilian Ministers of Foreign Affairs, Celso Amorim; Development, Industry and Foreign Commerce, Luiz Fernando Furlan; the Governor of São Paulo, Geraldo Alckmin besides professionals from other Ministries.

This flow of authorities is continuing in 2006 with the happening of a second delegation from the Ministry of Health to Israel with the purpose of divulging to Israeli entrepreneurs the national regulation for the sector, opening new possibilities for joint performance; and from the Minister of Education Fernando Haddad followed by directors of well-known research institutions in Brazil.

The prevailing spirit in 2005 and present in each mission was the cooperation, search for partnerships that allow both countries - taking the singular excellences of each one - the improvement and development of its society.

If, in last instance, the goals are business and the growth of commercial transactions - and the numbers confirm this trend not just in the volume of trade balance but also by the increasing presence of Israeli companies in Brazil, either through representations, subsidiaries or partnership with national companies - there is no doubt that businesses tend to be better when made in an environment of cooperation and mutual confidence.

There is no doubt that the visit of Ehud Olmert to Brazil opened new perspectives to the approach between the countries by placing in a new and unprecedented platform its relationship. Behind the agreements signed by enterprise entities, the negotiations for commercial agreements and memorandum of agreement between the countries is, above all, the constructive approach to the political will.

Se fosse preciso escolher uma única palavra para definir o relacionamento entre o Brasil e Israel em 2005, a melhor opção seria "Intercâmbio". Não apenas pelo crescimento do comércio bilateral e pela abertura formal das negociações para um acordo de livre comércio entre o Mercosul e Israel, mas principalmente pelo fluxo de visitantes das diferentes esferas governamentais e de diversos setores empresariais.

O ano de 2005, que começou com a bem-sucedida visita do então vice-primeiro ministro e titular da pasta de Indústria, Comércio e Trabalho de Israel, Ehud Olmert, ao Brasil, foi marcado por uma sucessão de missões oficiais a Israel que levaram ao país os ministros das Relações Exteriores, Celso Amorim; do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Luiz Fernando Furlan; o governador do Estado de São Paulo, Geraldo Alckmin, além de profissionais de outros Ministérios.

Esse fluxo de autoridades vem tendo continuidade também em 2006, com a realização de uma segunda delegação do Ministério da Saúde a Israel, com o intuito de divulgar junto ao empresariado israelense a regulação nacional para o setor, abrindo novas possibilidades de atuação conjunta; e do ministro de Educação, Fernando Haddad, acompanhado por diretores de instituições de pesquisas de renome no Brasil.

O espírito vigente em 2005 e presente em cada uma das missões foi o de cooperação, o de busca por parcerias que permitam aos dois países, aproveitando as excelências singulares de cada um, o aprimoramento e o desenvolvimento de suas sociedades.

Se, em última instância, o objetivo são os negócios e o crescimento das transações comerciais e os números confirmam esta tendência não apenas no volume da balança comercial, mas também pela presença cada vez maior das empresas israelenses no Brasil, seja através de representações, subsidiárias ou parcerias com companhias nacionais – não há dúvida que os negócios tendem a ser melhores quando realizados em um clima de cooperação e confiança mútua. Como diziam nossos antepassados, ainda não há melhor maneira de conhecer um parceiro do que indo à sua casa, convivendo com ele em seu ambiente natural e convidando-o para vir ao seu lar.

Não há dúvida que a visita de Ehud Olmert ao Brasil abriu novas perspectivas para a aproximação entre os países, colocando em um novo e inédito patamar o seu relacionamento. Por trás dos acordos assinados entre entidades empresariais, das negociações para acordos comerciais e dos memorandos de entendimentos entre governos, está, acima de tudo, a vontade política de uma aproximação construtiva.

Presidente

Mensagem do primeiro-ministro ao empresariado brasileiro

O comércio bilateral entre Israel e Brasil superou a marca acumulada de US$ 731 milhões em 2005, depois de ter ultrapassado o valor que era de US$ 492 milhões há apenas alguns anos. Apesar da diferença em suas dimensões, os dois países - Israel e Brasil - são conhecidos pelo calor humano, gentileza e atitude objetiva de seus povos – características positivas que favorecem o comércio e os negócios.

Depois das visitas mútuas do ministro Luiz Fernando Furlan, e a minha ao Brasil em 2005, pode-se dizer, sem sombra de dúvida, que o comércio bilateral está no caminho certo rumo ao crescimento. É muito importante mencionar que este resultado deve-se, em grande parte, aos setores empresariais em Israel e no Brasil e à sua boa vontade para abrir novas fronteiras para os mercados industriais, financeiros e de serviços em ambos os países.

Delegações oficiais e de empresários de Israel e do Brasil fizeram visitas mútuas em 2005, visando a criar novas oportunidades de negócios e a ampliar o comércio bilateral. Muitas outras serão realizadas no futuro próximo nos diferentes campos de ciência e tecnologia, pesquisa e desenvolvimento, saúde, segurança nacional, tecnologia agrícola e telecomunicações, entre outros.

O Estado de Israel considera de grande importância para as negociações a assinatura de um acordo de livre comércio com o Mercosul, bloco do qual o Brasil é um dos mais importantes membros e líder.

O Ministério de Indústria, Comércio e Trabalho escolheu o mercado brasileiro como um dos seus alvos prioritários. O Escritório Econômico do Estado de Israel no Brasil é responsável pela execução desta visão.

Eu gostaria de agradecer a Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria, seus membros e os empresários dos dois países por um ano tão próspero e cheio de realizações.

Com nossas saudações,

Sinceramente,

Ehud Olmert

Primeiro-ministro do Estado de Israel

To The Brazilian Business Community

The bilateral trade between Israel and Brazil reached a level of 731 million dollars in 2005, after reaching the level of USD 492 million only a couple of years ago. Despite the difference in size, both countries, Israel and Brazil are known for the warm, kind and direct attitude of their peoples – an environment that welcomes and facilitates trade and business.

Following the mutual visits of Minister Luis Furlan in Israel and mine in Brazil during 2005 it can undoubtedly be said that the bilateral trade is on the right track towards further growth. It is very important to mention that this outcome is mostly thanks to the business communities in Israel and Brazil and their willingness to open new frontiers for the industries, the financial and service markets of both countries.

Official and business delegations from both countries have paid mutual visits in 2005 in order to create new business opportunities and expand the bilateral trade. Many other visits are to be realized in the various fields of science and technology, research & development, health, homeland security, agro technology, telecommunication and others, in the near future.

The State of Israel attaches great importance to the negotiations and the conclusion of a free trade area agreement with the trade block of Mercosul which Brazil is the most important member and the leader of.

The Ministry of Industry, Trade and Labor has chosen the Brazilian market as one of its most important target markets.

The Economic Mission of Israel in Brazil is responsible for the realization of this vision.

I would like to wish the Brazil-Israel Chamber of Commerce, its members and the business communities of both countries a prosperous and a fruitful year.

With kind regards,

Sincerely,

Prime Minister of Israel State

Saffron

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

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

Banco Safra

Tradição Secular de Segurança

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

Câmara Brasil-Israel
de Comércio e Indústria

Conselho Deliberativo

Presidente – Edmundo Safdié

Vice-presidentes – Celso Lafer, Jack Lavi Terpins, Jayme Pasmanik, Nelson Gruenbaum

Secretários – José Zetune, Mario Peck

Presidentes Eméritos – Laerte Setúbal, Moilson da Nóbrega, Mário Amato, Mauro Salles, Ronald Goldberg

Diretoria Executiva

Presidente – Dora Silvia Cunha Bueno

Vice-presidentes

Administrativo – Paulo Prouchan

Comissões – Ronald Goldberg

Institucional – Marcos Arbaitman

Operacional – Mauro Salles

Secretário-Geral – Lionel Zada

Secretário – Maurício Costin

Tesoureiro-Geral – Isaac Levy Rosenblatt

Tesoureiro – Abram Berland

Diretoria Jurídica – Bento Suchodolski, Hélio Nicoletti, Mauro Gemberg, Renato Ochman

Brasil-Israel
Parcerias & Perspectivas

Realização – Blumberg Editora Ltda.
André Blumberg
Desanie Sadick – MTB 13603
Tania Plapler Tarandach

Colaboração – Ana Carolina Coelho Silveira

Projeto Gráfico e Produção – Smart Propaganda
Gilberto Sato, Cesar Santos,
Alexandre Paes Dias
Ana Paula Siqueira

Revisão – Lia Ana Trzmielina

Tradução – Bridge-Linguatec Language Services

Impressão – Gráfica Art Printer

SUZANO

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

Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria
Av. Brig Faria Lima 1572 – Cj. 905
CEP 01452-908 – São Paulo – SP – Brasil
Tel.: (55 11) 3814.7053 / 3815.5281 –
Fax (55 11) 3814.1322
www.cambici.com.br
cambici@cambici.com.br

Panorama Brasil
Brazil Overview

12 Em 2005, indicadores decepcionam
In 2005, the indexes disappointed

18 País é atraente para investidores
The country is attractive to investors

22 Exportações em ascensão: reflexo do empenho da indústria
Exports in ascent: reflex of the industry perseverance

26 Combinação de produtos
Combining products

28 Programas de incentivo às exportações
Encouraging programs to export

31 Ferramenta para a política industrial
A tool for industrial politics

34 Logística, o calcanhar de Aquiles
Logistics, the Achilles heel

36 Portos, fator essencial
Harbors, essential agents

Panorama Israel
Israel Overview

40 Otimismo marca o início de 2006
Optimism marks the beginning of 2006

45 Onde a inovação acontece
Where the innovation happens

50 Autoridade para Cooperação Industrial
Authority for Industrial Cooperation

52 Privatização em pauta
Privatization in guideline

56 Investimentos em infra-estrutura
Investments in infrastructure

58 Israel, mercado importador crescente
Israel, rising importation market

Diplomacia
Diplomacy

62 Livre Comércio em 2006
Free commerce in 2006

68 Maior aproximação política e comercial
Major political and commercial approach

72 Rumo à maior cooperação
Heading for a major cooperation

74 Comércio bilateral mais forte
Bilateral commerce stronger

Missões
Missions

80 Missões em pauta
Missions on the agenda

Segurança
Security

92 Defesa e segurança interna em pauta
Defense and homeland security in the guideline

95 LAAD 2005 – vitrine para know-how de Israel
Laad 2005 – window to the know-how of Israel

100 Elint, diminuindo os riscos
Elint, diminishing risks

102 Solução israelense para questões éticas
Israeli solution to the ethics issues

104 Uzil, por uma segurança privada melhor
UZIL, for a better private security

106 Ituran, líder de mercado
Ituran, a market leader

AGRONEGÓCIO
Agribusiness

110 Estrutiocultura no Brasil
"Ostrich breeding" in Brazil

113 Criação com a marca de Israel
Breeding with Israel brand

116 Soja brasileira, sucesso internacional
Brazilian soy, an international success

118 Tomates com sabor israelense
Tomatoes with israeli taste

120 "Árvore da Eternidade" no semi-árido
The "Tree of Eternity" in the half-barren

122 Avicultura em destaque
Aviculture in highlight

124 O desafio de plantar sem água
The challenge of planting without water

126 Uma década de sucesso
A decade of success

128 Juran, sempre um passo à frente
Juran: always a step ahead

130 Tecnologia Plastro nos campos
Plastro technology on the fields

MEIO AMBIENTE
Environment

132 Agroenergia, prioridade nacional
Agro energy, a national priority

134 A força da Dedini
The strength of Dedini

136 Meio ambiente, mercado promissor
Environment, a big market

DESTAQUE
Highlight

138 Na luta contra a hepatite
Fight against hepatitis

PARCERIA
Partnership

140 Acordo na área médica
Agreement in the medical area

EMPREENDEDORISMO
Entrepreneurship

142 Iniciativa privada em ação
Private initiative in action

INOVAÇÃO
Innovation

144 Direto do seu PC
Direct from your PC

146 Mobilidade em expansão
Mobility in expansion

148 Videoconferência em alta
Videoconference in high

EMPRESAS
Companies

150 Metachem, inovação e qualidade
Metachem, innovation and quality

152 Gerenciando a rede
Managing the net

154 Zim, privatização bem-sucedida
Zim, privatization well succeeded

156 El Al solidifica sua presença
El Al consolidates its presence

SERVIÇOS
Services

158 Endereços úteis
Useful Addresses

MATRIZ:
Av. Paulista, 2.150
Tel.: (11) 3144-5000

Central de Atendimento Banco J. Safra.
Grande São Paulo: (11) 2175-5555.
Demais localidades: 0800 774-5555.
www.jsafra.com.br

Tradição e Solidez.

Só um banco que tem tradição de 3 gerações no mercado financeiro mundial pode ter essa marca.

"Se escolher navegar os mares do sistema bancário, construa seu banco como construiria seu barco: sólido para enfrentar com segurança qualquer tempestade."

Jacob Safra

O Banco J. Safra possui uma completa linha de produtos e serviços financeiros, criados para se adequar às necessidades da sua empresa. Só um banco que conta com a mais alta tecnologia e consultores especializados pode oferecer soluções que aliam com perfeição rendimento e segurança. Consulte um Gerente J. Safra.

BANCO J. SAFRA
Tradição e Solidez

Paulista: Av. Paulista, 2.150
Tel.: (11) 2168-5555

Pacaembu: Praça Charles Miller, 8
Tel.: (11) 4886-5555

Faria Lima: Av. Brigadeiro Faria Lima, 1.755
Tel.: (11) 2141-5555

Bom Retiro: Rua da Graça, 206
Tel.: (11) 2177-5555

Campinas: Av. Francisco Glicério, 1.510
Tel.: (19) 4009-5555

Ribeirão Preto: Av. Presidente Vargas, 2.164
Tel.: (16) 2111-5555

Santo André: Rua Senador Fláquer, 157
Tel.: (11) 2199-5555

Rio de Janeiro: Av. Rio Branco, 138
Tel.: (21) 2107-5555

Curitiba: Al. Dr. Carlos de Carvalho, 555
Tel.: (41) 2102-5555

Porto Alegre: Rua Mariante, 11
Tel.: (51) 4009-5555

Caxias do Sul: Rua Alfredo Chaves, 1.274
Tel.: (54) 2992-5555

Belo Horizonte: Av. Cristóvão Colombo, 400
Tel.: (31) 3064-5555

Em 2005, indicadores decepcionam

Política econômica freia crescimento e agrava crise social

Comparado pelo presidente Luiz Inácio Lula da Silva ao "fenômeno" do futebol – o jogador Ronaldinho –, o ex-ministro da Fazenda Antonio Palocci permaneceu firme no cargo em 2005 na condução da política econômica do País. Mesmo diante de denúncias sobre sua participação no esquema de arrecadação de recursos para a campanha presidencial de Lula, em 2002, e a montagem de um "caixa 2" para o Partido dos Trabalhadores na Prefeitura de Ribeirão Preto, no período em que foi prefeito da cidade, Palocci conseguiu ficar à frente do Ministério até abril de 2006.

Foram tantas as acusações contra membros do governo – não apenas Palocci foi apontado, como também o ex-ministro da Casa Civil José Dirceu, deputados da base governista e instituições ligadas ao governo – que se esperava em 2005 uma forte sacudida no desempenho da economia brasileira. "Mas o governo, as elites internas e a mídia blindaram de tal forma a política econômica que não houve contaminação da economia.

Na opinião do economista Márcio Percival Alves Pinto, da Universidade Estadual de Campinas (Unicamp), "o Brasil adotou um regime de política macroeconômica de baixo crescimento que foi eficiente com relação aos seus objetivos, apesar de agravar os sérios problemas sociais. Desde meados dos anos de 1990, a política econômica continuou seu caminho, apesar das mudanças de governo. Com isso tornou-se mais difícil que os desajustes na área política contaminassem diretamente a economia. Mas esta já está deixando de crescer por conta do modelo que prioriza o 'ajuste fiscal' e o combate à inflação".

O objetivo do governo de controlar a inflação com pulso firme acabou por prejudicar o desempenho da economia brasileira este ano, na avaliação da Comissão Econômica para a América Latina (Cepal), organismo das Nações Unidas, em seu "Panorama Preliminar das Economias da América Latina e do Caribe 2005", divulgado no final do segundo semestre de 2005.

No estudo, a Comissão destacou que a economia brasileira cresceria em torno de 2,5% em 2005 – índice projetado também pelo Banco Central –, contra os 4,9% registrados em 2004. Um dos poucos dados positivos da avaliação aponta que a balança global do Brasil fecharia o ano com um superávit de US$ 19,819 bilhões.

A Cepal avaliou que, com as medidas para o controle de preços (como a alta das taxas de juros), o Índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC) – usado como referência para a meta de inflação – terminaria o ano com uma variação de 6,2%, em relação aos 7,6% de 2004 e aos 9,3% de 2003. Houve uma queda de 1,2% no Produto Interno Bruto (PIB) no terceiro trimestre de 2005, interrompendo um período de oito trimestres de expansão consecutiva, e setores como a indústria e a agricultura acusaram um menor crescimento, atribuído às maiores taxas de juros reais e à valorização do real frente ao dólar. Esses fatores repercutiram também na taxa de investimento, especialmente na formação bruta de capital fixo, que, após crescer 10,9% em 2004, acumulou até o terceiro trimestre do ano passado um aumento de apenas 1,2% anualizado. A Cepal atribui também o menor crescimento da atividade a uma desaceleração no consumo das famílias (3,1% até setembro, contra os 4,1% de expansão de 2004).

Segundo a Fundação Getúlio Vargas, em pesquisa divulgada na última semana de 2005, o IGP-M (Índice Geral de Preços do Mercado), usado como indexador de contratos de aluguel, tarifas de serviços públicos e preços

BR 2005

In 2005, the indexes disappointed

Compared by President Luis Inácio Lula da Silva with the soccer player Ronaldinho – the "phenomenon "-, the Minister of Finance Antonio Palocci remained firm in his position in 2005 driving the government economic politic. Even facing accusations about his co partnership in the scheme of collecting funds for Lula presidential election in 2002 and the assembly of " hidden funds box" to the Workers Party in Ribeirao Preto at the time he was the major of the city, Palocci managed to be at the Ministry, generating a real armoring of the economy.

There were so many accusations against the government members – not only Palocci, as well as the State Secretary Jose Dirceu and deputies from the government and institutions connected with the government – that was expected in 2005 a strong shake in the Brazilian development. "But the government, the internal elite and the media armored the economic politic in such a way that there was no contamination of the economy. And the media made it clear: all the Ministers could be fired but Palocci", according to the opinion of economist Marcio Percival Pinto, for the Sate University of Campinas (UNICAMP).

"Brazil adopted an administration of macroeconomic politic of low growth that was related to its goals, in spite of aggravate serious social problems. Since the middle 90s, the political economy followed its path, in spite of government changes. With this the disorder in the political area contaminated the economy directly. But this growth is stopped on the account of the model that makes the "fiscal adjustment " a priority, and the struggle against inflation", continues the economist.

The goal of the government to control the inflation with a hard fist ended, damaging was the performance of the Brazilian economy this year, according to the evaluation of the Economic Committee to Latin America (Comissão Economica para a America Latina – CEPAL), belonging to United Nations, in its "Preliminary Program of the Economies of Latin America and Caribbean 2005 "was divulged at the end of the second semester of 2005.

In the study, the Committee stated that the Brazilian economy would grow around 2,5% in 2005 -this index also was projected by the Central Bank – against the 4,9% registered in 2004. One of the few positive thoughts in the evaluation points that the global balance of Brazil would close the year with a trade surplus of US$ 19,819 billions.

Cepal evaluated that, with the measure to control the prices (like the high interest rate) , the National Index of Prices for the Consumers (INPC) – used as a reference to the inflation goal – would end the year with a variety of 6,2% in relation to 7,6% of 2004 and the 9,3% of 2003. There was a dropping of 1,2% in the Gross Domestic Product (GDP) in the third quarter of 2005, interrupting a period of eight quarters of consecutive expansion in sectors like Industry and Agriculture registered a minor growth, due to the real highest interest rates and to the valuation of the Brazilian currency (Real) against the dollar.

These factors are reflected also in the investment rate, especially in the Gross Fixed Capital that after increase 10,9% in 2004, accumulated until the third term of this year and increase of just 1,2% annualized. According to Fundaçao Getulio Vargas, in research publicized in the last week of 2005, the IGP-M (General Index of the Market Prices), used as an Index for Rental Agreements, public services fees and monitored prices, registered in 2005 an inflation of 1,21%. It was the lowest fee in the history of the Index, calculated since 1989. For the next year, Cepal foresees a small acceleration in the economic activity, with an increase of 3% in the Gross Domestic Product (GDP). In 2005, the real medium wage fell 0,8% and the exchange fee got worse 17,8%, but the unemployment got back 9,9% of the 11,5% of 2004, according to Cepal.

"How long does Brazilian growth last, even being mediocre? It will last while the favorable international scenery lasts", says the economist Ricardo Carneiro, professor of the Institute of Economy (IE) from UNICAMP. For him, in thesis, the economy will be armored till the next government. "But the armoring can surrender in two points: first, the economic politic, although preserving benefits, can produce more despicable results each time on the relevant variables to the majority of the population as employment, growth and salary increase or, after the presidential election, which, in my opinion, is unpredictable.

monitorados, registrou em 2005 uma inflação de 1,21%. Foi a menor taxa da história do indicador, calculado desde 1989.

Para este ano, a Cepal prevê uma pequena aceleração da atividade econômica, com um aumento de 3% no PIB. Em 2005, o salário médio real caiu 0,8%, e a taxa de câmbio piorou 17,8%, mas o desemprego recuou para 9,9%, a partir dos 11,5% de 2004, segundo a Cepal.

Em 2005, acentuou-se no Brasil a política de austeridade fiscal, o que determinou um superávit primário acumulado – arrecadação menos as despesas, exceto o pagamento de juros – entre janeiro e outubro, equivalente a 6% do PIB (5,4% em 2004), assinala o relatório, embora a dívida pública líquida se mantenha em torno de 51% do PIB.

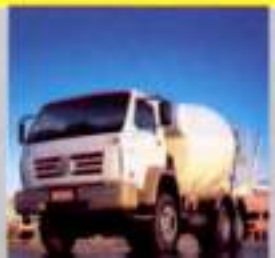
Nova Linha de Caminhões Volkswagen. Respeito é bom e eles impõem.

Visite um Concessionário e conheça a nova dimensão da Volkswagen Caminhões, com as linhas Constellation, Worker e Delivery.

Caminhões e Ônibus - 25 anos

Volkswagen.
Caminhões sob medida.

Linha Delivery: veículos leves, ágeis, fáceis de dirigir e manobrar com baixo custo de manutenção, sob medida para entregas rápidas nas cidades ou em zonas rurais.



Linha Worker: confiabilidade, qualidade e robustez para todo tipo de serviço pesado em rodovias, centros urbanos, áreas rurais e operações fora de estrada.

Linha Constellation: veículos pesados para transporte de cargas, equipados com cabine leito, teto alto e a mais avançada tecnologia.

O relatório destaca ainda que a condução da economia, a maior entrada de divisas e as favoráveis condições internacionais de financiamento facilitaram a valorização do real frente ao dólar, próxima de 18% em relação a 2004. Outro elemento destacado pela Cepal foi o anúncio de que o Brasil pagaria toda a sua dívida com o Fundo Monetário Internacional (FMI), calculada em US$ 15,5 bilhões. Como de fato aconteceu.

Em seu programa semanal de rádio "Café com o Presidente", realizado no dia 26 de dezembro, Lula afirmou que "os anos de sacrifício acabaram e que o Brasil se desenvolverá mais em 2006, com mais investimentos e empregos e menos juros". Lula garantiu que o governo buscou controlar a inflação, mas que teve início uma redução da política de juros com "uma boa novidade do Conselho Monetário Nacional de redução da taxa de juros de longo prazo do BNDES, de 9,75% para 9%". Lula explicou que isso significará "mais investimentos em 2006, mais indústria, mais emprego, mais salário, mais compras no comércio".

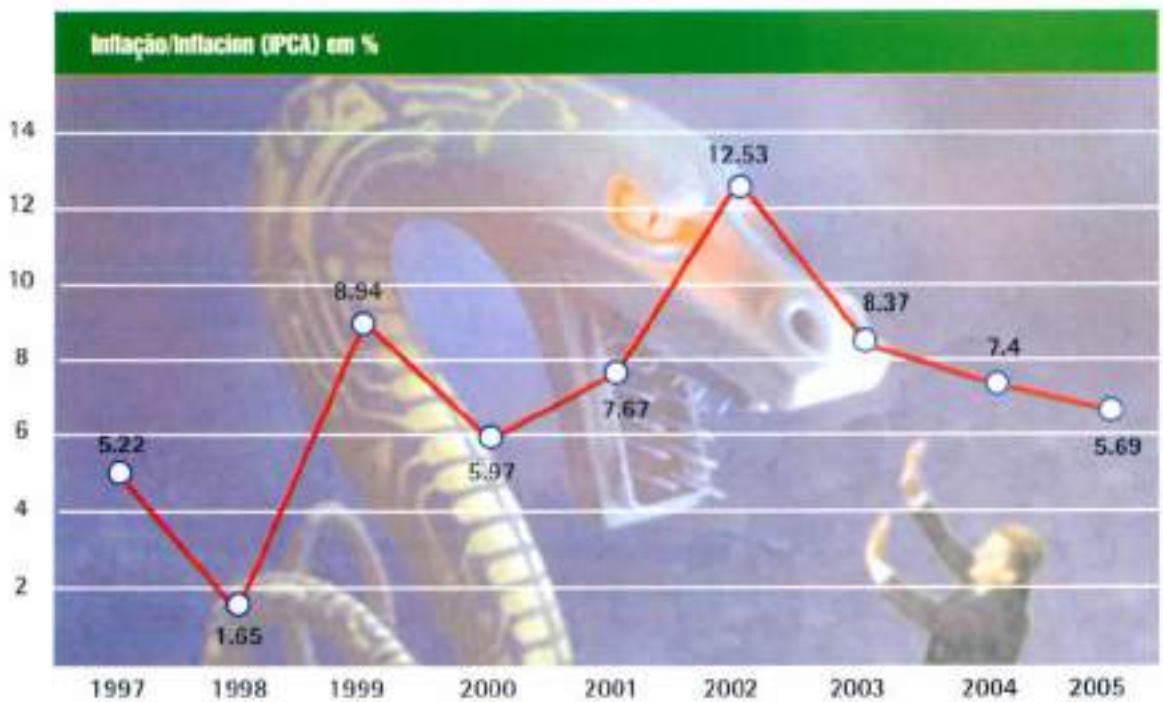
Em seu programa, Lula disse ainda que as contas do País estão arrumadas e que pagar o empréstimo do FMI mostrou que o Brasil tem "robustez suficiente para garantir as importações". A antecipação total do saldo de US$ 15,5 bilhões referente ao empréstimo contraído com o FMI proporcionou uma economia de cerca de US$ 900 milhões, segundo os cálculos do Ministério da Fazenda. O cronograma original do empréstimo previa o pagamento das parcelas até dezembro de 2007.

DESFECHO IMPREVISÍVEL

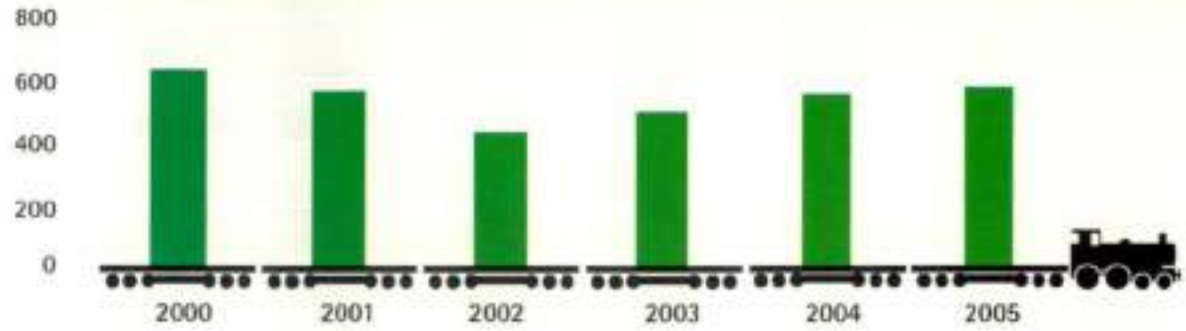
"Quanto tempo vai durar o crescimento brasileiro, mesmo medíocre? Vai durar enquanto durar o cenário internacional favorável", diz o economista Ricardo Carneiro, professor do Instituto de Economia (IE) da Unicamp. "Se analisarmos a conjuntura internacional dos últimos três anos, não há nada semelhante nas últimas três décadas. Desde 1975, não havia uma conjuntura tão favorável do ponto de vista do comércio internacional, de crescimento e de financiamento externo. Mas quando se olha para o Brasil, é o país que cresce menos nessa conjuntura extremamente favorável. Se for comparar, em uma amostra de 15 países emergentes mais importantes, estamos em 13º. E o que faz com que o Brasil tenha um desempenho relativo tão pífio? São as políticas colocadas em prática no País", complementa.

Para Ricardo Carneiro, em tese, a economia estará blindada até o próximo governo. "Mas a blindagem pode ceder em dois pontos: primeiro, a política econômica, embora preservando interesses, pode produzir resultados cada vez mais pífios nas variáveis relevantes para a maioria da população, como emprego, crescimento, aumento de salários. Depois, tem a eleição presidencial, cujo desfecho, na minha opinião, é imprevisível".

A Conferência Nacional dos Bispos do Brasil (CNBB) divulgou declaração de seu presidente, o cardeal-arcebispo dom Geraldo Majella Agnelo, classificando 2005 como mais um ano "perdido no aspecto social" no Brasil. "Esperamos que 2006 seja o ano de

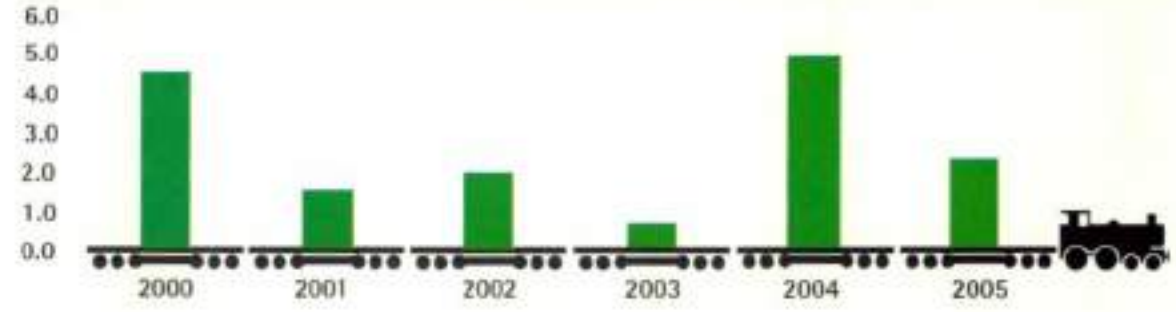


PIB em US$ bilhões correntes
GDP in current US$ Billion



Fonte/Source: BCB e IBGE

Taxa de variação anual do PIB (em %)
Annual variation rate of the GDP (in %)



Fonte/Source: BCB e IBGE

'redenção' do Governo Federal em relação a programas que beneficiem diretamente o povo". O presidente da CNBB disse que há um "passivo" social no País que se acumula na gestão do presidente Lula. Sobre a antecipação do pagamento da dívida do Brasil com o Fundo Monetário Internacional, dom Agnelo lembrou que "a dívida interna permanece e quem sabe ainda é maior".

Relatório divulgado pelo Banco Mundial, em setembro de 2005, mostrou que a desigualdade no Brasil reduz a produtividade e o potencial de crescimento da economia. Segundo o estudo, em países nos quais a distribuição de renda é mais equilibrada, o crescimento de um ponto porcentual do PIB reduz a pobreza extrema em quatro pontos. Já no Brasil, que registra alta concentração de renda, o mesmo crescimento do PIB não altera a pobreza de forma significativa.

O programa Fome Zero, lançado após a posse do presidente Lula, é a principal iniciativa para reduzir a pobreza e acabou por gerar um programa de transferência de renda – o Bolsa-Família - que unificou os benefícios sociais do governo em um único programa. Para o Banco Mundial, no entanto, somente investimentos em educação podem reduzir a desigualdade, já que esse tipo de programa não seria suficiente. Hoje o Brasil gasta 4,2% de seu PIB em educação, mas mesmo com esses recursos, apenas 32 em cada 100 brasileiros entre 25 e 34 anos de idade completaram o segundo grau.

País é atraente para investidores

Estudo da Unctad coloca o Brasil entre os melhores para se investir

O Relatório de Investimento Mundial 2005, publicado pela Unctad (Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento), coloca o Brasil como o quarto melhor país do mundo para investir, segundo especialistas consultados pelo órgão. De acordo com o estudo, as empresas multinacionais consideram o Brasil o quinto melhor país para investimentos.

Para 85% dos especialistas consultados pelo órgão, a China é o país mais atraente para se investir, seguida por Estados Unidos (55%), Índia (42%) e Brasil (21%). Nessa relação, o Brasil equipara-se à Rússia (21%) e Grã-Bretanha (21%), e fica à frente da Alemanha (12%).

A China também encabeça a lista na qual empresas multinacionais indicaram seus mercados favoritos para investir, com 87% das preferências, e o Brasil, quinto colocado, foi considerado o mais atraente mercado para 20% das transnacionais.

O relatório da Unctad afirma que, após quatro anos de declínio contínuo, o fluxo de investimento direto internacional para a América Latina e para o

CSN
Um passo à frente

A Companhia Siderúrgica Nacional é um dos maiores e mais competitivos complexos siderúrgicos integrados do mundo. Atuando nas áreas de siderurgia, mineração e infra-estrutura, a CSN oferece hoje uma das mais completas linhas de aços planos do continente, com produtos de alto valor agregado. Uma empresa pioneira, que continua à frente no desenvolvimento de soluções, na busca de oportunidades e no caminho para o futuro.

CSN

Companhia Siderúrgica Nacional

www.csn.com.br

Caribe registrou um aumento considerável em 2004, alcançando um total de US$ 68 bilhões – o que representa 44% a mais do que em 2003.

O Brasil e o México foram os maiores receptores de investimentos em 2004, de acordo com a pesquisa, tendo recebido, respectivamente, totais de US$ 18 bilhões e US$ 17 bilhões.

Segundo o estudo, isso se deve à recuperação econômica na América Latina – após meia década de estagnação – e um crescimento mais forte da economia mundial.

Mas a pesquisa acrescenta que os investimentos na região "ficaram muito abaixo da média registrada na segunda metade da década de 90, quando privatizações em larga escala e aquisições de companhias privadas por multinacionais impulsionaram um boom de investimento internacional".

A pesquisa comenta que no Brasil, na Argentina e no México o setor manufatureiro foi o principal receptor de investimento direto internacional, superando o de serviços. De acordo com o estudo, o segmento de serviços tornou-se menos atraente para investimentos devido à conclusão do programa de privatização nos países latino-americanos, juntamente com as dificuldades financeiras enfrentadas por empresas familiares e a contínua estagnação econômica em determinados países.

De acordo com o relatório, o investimento destinado aos países em desenvolvimento permaneceu concentrado em cinco locais: China, Hong Kong, Brasil, México e Cingapura, que juntos respondem por 60% do total investido. Segundo o estudo, "a procura por commodities, especialmente da China, estimulou investimentos estrangeiros nos setores de mineração na Argentina, Brasil, Chile e Peru, assim como nos segmentos de petróleo e gás na Colômbia, Peru e Trinidad Tobago".

O aumento da exportação de produtos agrícolas por países da América Latina e do Caribe viveu, da mesma forma, "um atípico crescimento em 2004". O relatório comenta que "as exportações de soja e de carne também atingiram índices recordistas na Argentina e no Brasil graças à demanda da China".

The country is attractive to investors

English Resume

The Worldwide Investment Report 2005, published by Unctad (Conference of United Nations for Commerce and Development), puts Brazil as the fourth best country in the world in which to invest, according to some experts consulted by the Department. From this study, to multinational companies, Brazil is also the fifth best country for investments.

To 86% of the experts consulted by the department, China is the most attractive to invest, followed by USA (55%), India (42%) and Brazil (21%). In this list, Brazil is before Russia (21%), Great Britain (21%) and Germany (12%). China also leads the list where multinational companies listed their favorites markets to invest, with 85% of the preferences and Brazil was in the fifth place, being considered the most attractive market to 20% of the multinationals. The report of Unctad assures that after 4 years of continuous decline the international investment flow to Latin America and Caribbean, registered a considerable increase in 2004, reaching the total of US$ 68 billions – that represents 44% more than in 2003. Brazil and Mexico were the largest receivers of investments in 2004, according to the research, receiving respectively US$ 18 and US$ 17 billions. According to the study, this is due to the economic recovery of Latin America – after half decade of stagnation – and a stronger growth of the worldwide economy.

A Grendene conquistou uma performance de gestão invejável com a implantação do EMS Datasul, um sistema totalmente aderente aos negócios da empresa. Com uma interface 100% web e base de dados unificada, a estrutura de TI da Grendene foi pensada para que a empresa responda de forma rápida à demanda de mercado. Desde 1998, a Datasul evolui com a Grendene.

MULTI NACIONAL

A Datasul está presente em diversos países da América Latina, além dos Estados Unidos e do Canadá. É líder brasileira no fornecimento de softwares empresariais e, há 3 anos consecutivos, uma das 150 melhores empresas para se trabalhar no país. Prova de que quem ama o que faz como a gente vai mais longe por você.

Multinacional brasileira com um mundo de soluções em TI.

DATASUL
0800 704 3442
www.datasul.com.br

• Gestão Empresarial (ERP) • Inteligência Empresarial (BI) • Gestão de Conteúdo (ECM)
• Gestão de Pessoas (HCM) • Gestão de Relacionamento (CRM) • Colaboração (B2B)

Novos Conceitos. Grandes Resultados.

Exportações em ascensão: reflexo do empenho da indústria

Ajuste externo e diversificação de países importadores trazem bons resultados

Com inflação controlada, Produto Interno Bruto (PIB) em expansão, Risco Brasil baixo e exportações que repetiram o crescimento recorde de 2004, o Brasil chegou ao final de 2005 comemorando seu desempenho econômico. A principal causa desse desempenho é o ajuste externo obtido com a elevação das exportações, resultante da diversificação de países importadores, incentivos tributários e crescimento da demanda em todo o mundo, especialmente na China.

A pauta brasileira de exportações conta hoje com mais de sete mil itens comercializados por aproximadamente 20 mil empresas. Na última década, o número de empresas exportadoras praticamente triplicou. Juntos, 14 dos maiores segmentos exportadores do País – automóveis, autopeças, aviação, têxtil, calçados, máquinas e equipamentos, siderurgia, petróleo, celulose, mineração, carne bovina, carne de frango, soja e açúcar – responderam por vendas externas de US$ 73 bilhões em 2005 ou 63% do total de US$ 118 bilhões.

Em 2005, o Brasil exportou cerca de US$ 8 bilhões em máquinas e equipamentos, obtendo pequeno superávit de US$ 100 milhões neste setor tradicionalmente deficitário, segundo projeções da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq). No início do ano, o fortalecimento do real colocou a perigo uma das maiores conquistas da economia brasileira nos últimos tempos: o forte crescimento das exportações. O dólar caiu para a faixa dos R$ 2,50, reduzindo a competitividade dos produtos brasileiros no exterior. A moeda norte-americana perdeu valor no mundo inteiro, diante de moedas como o euro, e no Brasil sofreu pressão extra, exercida por seu próprio excesso no mercado, devido à forte entrada de recursos com as exportações e via capital especulativo, em busca do rendimento fácil proporcionado pelos juros altos.

Na esteira da desvalorização, começaram a surgir previsões sombrias. A Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior (Funcex) projetou que

as exportações recuariam 5% em 2005 se o dólar permanecesse cotado abaixo de R$ 2,70. A Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB) previu queda de 15% nas exportações de itens industrializados, os mais importantes, nessas condições cambiais.

Diante dessas perspectivas, a pressão de representantes empresariais foi forte para que o governo interviesse no câmbio. Surgiu então a questão: em tese, o câmbio no Brasil é calibrado unicamente por alterações do mercado, regido pela lei da oferta e da procura. Como o governo interviria no mercado de câmbio para interferir nas cotações?

O Banco Central mexeu em algumas regras, como a ampliação do prazo para o fechamento de câmbio dos exportadores, ajudando a conter a escalada do real. Mas a principal atitude foi a adoção de uma política de aumento de reservas cambiais. O BC comprou cerca de US$ 20 bilhões entre dezembro e meados de março, ampliando as reservas cambiais para US$ 40 bilhões, e o efeito foi sentido. Para alívio dos exportadores, a retirada de dólares do mercado fez subir a cotação. Mas os juros continuaram em trajetória ascendente, o que foi um fator de pressão para a valorização do real, estimulando a venda de dólares para aplicação na ciranda financeira.

Para Júlio Almeida, do Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI), "sem uma visão minimamente clara do cenário, o empresário não faz investimento. Os exportadores buscam alternativas ao risco, como o fechamento de contratos em outras moedas, principalmente o euro, além de se protegerem com operações de hedge. E torcem para que as melhores previsões se concretizem, como a do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, que projetou exportações de US$ 117 bilhões em 2005 e de US$ 120 bilhões em 2006".

Em cada produto o câmbio tem uma influência diferente. "E depende também para qual mercado se exporta. Não adianta dizer que a cotação adequada é essa ou aquela. Isso seria uma explicação barata", diz o consultor Emilio Garófalo Filho. Há alguns anos a pauta de exportações brasileira era baseada no café. Hoje em dia a pauta está muito diversificada. "Há produtos como aviões, que dependem muito de importações. Mesmo a soja depende de importação de adubos. O produtor agrícola faz hedge, mas isso para ele importa em uma razão muito menor do que para os fabricantes de aviões ou automóveis", complementa.

Para Garófalo, ex-diretor do Banco Central, o câmbio não é uma variável dissociada dos outros fatores da economia. "Em lugar nenhum do mundo pode-se dizer que o câmbio flutua livremente, ao sabor do mercado. Sempre se interfere, direta ou indiretamente." Segundo o consultor, no Brasil, o problema maior é a taxa de juros muito alta. O exportador, que tem dólar na mão e nem sempre tem capital de giro, tem que vender logo os dólares. Senão a opção é pegar dinheiro no mercado financeiro, a juros altíssimos. Já o importador recebe ofertas do seu fornecedor lá fora. Esse fornecedor ganha 1,5% ao ano nas aplicações financeiras. Ele financia a compra do importador em seis ou 12 vezes, a juros de 4,5% ao ano. "No Brasil o dinheiro a esse custo é dado, e no exterior é um excelente rendimento. O resultado é que o exportador brasileiro vende rapidamente seus dólares, e os dólares do importador demoram a deixar o País. O aumento da oferta de dólares faz o valor da moeda cair demais".

As exportações brasileiras ganharam competitividade nos últimos anos, graças ao esforço das empresas. Mas o País também teve sorte, com a China e a Rússia entrando pesado no mercado e comprando alimentos, segundo Garófalo. Quanto mais soja o Brasil produzia, mais o preço subia, quando normalmente ocorre o contrário. A doença da vaca louca e a gripe do frango ajudaram o País. As previsões para 2005 eram pessimistas, com os preços caindo e o câmbio desfavorável, mas a situação melhorou. O dólar subiu, assim como o preço da soja.

Nesse período, muitos exportadores de setores de não-commodities conseguiram aumentar preços. "Acredito que em 2005 teremos saldo de US$ 25 bilhões, o que é bastante razoável. Um saldo menor que o registrado no ano passado, mas bom. Aquele é que foi grande demais, desproporcional. O saldo foi bom para que o Banco Central pudesse fazer reservas e para equilibrar um pouco mais as contas externas brasileiras", complementa o consultor. "Nossas exportações não devem crescer

O segmento de automóveis, um dos 14 maiores exportadores do País

English Resume

Exports in ascent: reflex of the industry perseverance

With the inflation controlled, the Gross Domestic Product (GDP) in expansion, low Brazilian Risk and exports that should repeat the record growth of 2004, Brazil arrived at the end of 2005 celebrating its economic performance. The main cause of this performance is the external adjustment obtained with the export ascent resulting from the diversification of the import countries, tributary fees and the claim growth all over the world, especially China.

The Brazilian agenda for exportation counts today with over 7.000 items traded by approximately 20.000 companies. In the last decade, the number of exporters companies practically tripled. Together, 14 of the biggest export segments of the country – automobiles, spare parts, aviation, textile, shoes, machinery and equipment, steel metallurgy, gas, cellulose, mining, cattle meat, chicken meat, Soya bean and sugar – answered to external sales of US 73 billions in 2005 or 63% of the total of US$ 117 billions estimated by the government. In 2005, Brazil exported around US$ 8 billions in machinery and equipments, obtaining a small trade surplus of US$ 100 millions in a traditionally short sector, according to the projections of the Brazilian Association of the Industry of Machinery and Equipments (Associacão Brasileira da Industria de Máquinas e Equipamentos-ABIMAQ).

At the beginning of the year, the strengthening of the currency (real) put in danger one of the biggest conquests of the Brazilian economy: the strong growth of exports. The dollar lost its value to R$ 2,50, reducing the competitiveness of the Brazilian products abroad. The North American currency (dollar) lost its value around the world, before currencies like Euro and in Brazil, suffered a high extra pressure, performed due to a strong resource entry with the exports and through speculative capital, looking for an easy profit proportional by the high interests.

In the track of devaluation, started to come up shadowy forecasts. The Foundation Center of Studies of Exterior Commerce (Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior – Funcex –) projected that the exports would draw back 5% in 2005 if the dollar maintained the value under R$ 2,70. The Brazilian Association of the Exterior Commerce (Associação de Comércio Exterior do Brazil – AEB) forecasted the falling of 15% on the Exports of industrialized items, the most important in this exchange rate.

Before these perspectives, the pressure of the representatives of entrepreneurs was strong on the government to interfere in the exchange rate. One question appeared: in thesis, the exchange rate in Brazil is calibrated only by the market changes, ruled by the law of Supply and Demand. How would the government intervene in the exchange market to interfere on quotations?

The Central Bank moved some rules, as the amplification of the stated period for the exchange closure of the exporters helping to hold the Brazilian currency scaling. But the main attitude was the adoption of a policy to increase the exchange reserves. The Central Bank bought around US$ 20 billions between December and the middle of March, enlarging the exchange reserves to US$ 40 billions and the effect was felt. To the relief of the exporters, the withdrawal of dollars from the market made the quotation grow. But the interests continued in an ascendant trajectory that was a factor of pressure to the valuation of the Brazilian currency, stimulating the sale of dollars in order to play in the money market.

According to Julio Almeida of the Institute of Studies to de Industrial Development (Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial – IEDI), "without a minimum clear vision of the scenery, the entrepreneur makes no investment. The exporters look for alternative risks as the closure of contracts in other currencies, mostly Euro; beside protect themselves with edge operations. They pray for the best forecasts to be accomplished as the Department of Development, Industry and Exterior Commerce that projected exports of US$ 117 billions in 2005 and US$ 12 billions in 2006".

com o único objetivo de fazer grandes superávits. O ideal seria que exportássemos US$ 210 bilhões e importássemos US$ 200 bilhões, por exemplo. O importante é aumentar a corrente de comércio. Com mais importações teremos fartura de oferta interna e um equilíbrio de preços relativos. Se algum produto estiver muito caro aqui, podemos importar. Esse é o ideal."

Júlio Almeida, do IEDI, diz que jogar com a probabilidade de manutenção de um cenário mundial favorável é uma temeridade, pois se corre o risco de interromper esse vigoroso processo de crescimento das exportações que se verificou no Brasil nos últimos anos. "É cedo demais para perder essa grande conquista. Ainda temos muito chão pela frente para conseguirmos engolir o caroço da dívida externa. Muitos países com dívida externa alta se negariam a fazer o que está sendo feito no Brasil, ainda que com os custos da inflação. O governo perdeu o ponto, o estrago foi feito, agora é difícil controlar a valorização do real."

Quem quer investir no Nordeste pode começar por um excelente lugar: o Banco do Nordeste.

If you want to invest in the Northeast, start in an excellent place: Banco do Nordeste.

O Nordeste é um mercado em expansão, com mais de 50 milhões de pessoas, atividades produtivas variadas, mão-de-obra abundante, infra-estrutura instalada e grande potencial de crescimento. E com um financiamento do Banco do Nordeste, esse pode ser o seu mercado. O BNB oferece aos investidores informações completas e estudos atualizados sobre as múltiplas oportunidades de investimentos, articulação com os Governos Federal, Estadual e Municipal e assessoria técnica e financeira para projetos. Além disso, coloca à disposição da sua empresa diferentes fontes de financiamento **com recursos de juros mais baixos e prazos mais longos** do Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste (FNE). Procure uma agência do BNB e traga seus investimentos para passar bons momentos no Nordeste.

The Northeast is an expanding market, with over 50 million people, a range of economic activities, abundant labor, installed infrastructure and enormous potential for growth. And with a Banco do Nordeste loan, this could be your market. BNB offers investors comprehensive information and up-to-date studies of the many investment opportunities, liaison with Federal, State and Municipal governments, as well as technical and financial support for projects. In addition, we make available to your company different sources of financing **with funds that offer the lowest interest rates and longest periods** *of the Constitutional Fund for Financing of the Northeast (FNE). Visit a BNB branch and bring your investment for good times in the Northeast.*

O QUE O **BANCO DO NORDESTE** OFERECE A VOCÊ

WHAT BANCO DO NORDESTE OFFERS YOU

- Informações completas e estudos atualizados sobre as múltiplas oportunidades de investimentos.
- Articulação com os Governos Federal, Estadual e Municipal para a criação de infra-estrutura complementar.
- Orientação aos investidores na identificação de oportunidades que melhor atendam suas necessidades.
- Assessoria técnica e financeira para projetos.
- Acesso a diferentes fontes de financiamento.
- Crédito com juros mais baixos e prazos mais longos.

- Comprehensive information and up-to-date studies of the many investment opportunities.
- Liaison with Federal, State and Municipal governments for creation of additional infrastructure.
- Guidance for investors in identifying the opportunities best suited to your needs.
- Technical and financial support for projects.
- Access to different sources of financing.
- Credit with the lowest interest rates and longest periods.

Banco do Nordeste

O nosso negócio é o desenvolvimento

BRASIL UM PAÍS DE TODOS GOVERNO FEDERAL

CLIENTE CONSULTA: 0800 78 3030 • www.bnb.gov.br

Client Consultation: 55 85 3299 3855

Produtos industrializados representam 70% do valor das exportações brasileiras em dólares

Combinação de produtos

Os cinco principais itens da pauta brasileira de exportações representam uma combinação de produtos industrializados, normalmente containerizados e de alto valor agregado; e de produtos básicos, exportados como granéis, de baixo valor agregado. Material de transporte, máquinas/instrumentos mecânicos e máquinas elétricas são produtos industrializados com alto valor agregado (com média de US$ 6.610 por tonelada), enquanto soja e minério de ferro são produtos básicos, de baixo valor agregado, o primeiro (US$ 216 por tonelada), e muito baixo valor agregado, o segundo (US$ 20 por tonelada).

Um diagnóstico das exportações brasileiras mostra que os produtos industrializados representam 70% do valor em dólares, mas apenas 23% do volume em toneladas. Por outro lado, os produtos básicos representam somente 30% do valor em dólares, mas 77% do volume em toneladas. Há, por exemplo, um enorme volume de minério de ferro, com cerca de 174,8 milhões de toneladas exportadas (3,5 vezes maior do que a somatória dos outros quatro principais produtos exportados) e cujo valor agregado de US$ 20 por tonelada é cerca de dez vezes menor do que a média dos outros quatro.

O Brasil ainda é um grande expor-

tador de produtos básicos e um pequeno exportador de produtos industriais. O País é o maior exportador de minério de ferro e de soja do mundo. Apesar dos volumes exportados, não há grandes problemas com o minério de ferro, o que não é verdade no caso da soja, que movimenta volumes bem menores, mas tem encontrado grandes gargalos no seu escoamento para exportação. Isso pode ser explicado pelo fato do minério ser exportado basicamente através de portos especializados, enquanto a soja depende de portos diversificados.

O professor Paulo Fernando Fleury, diretor do Centro de Estudos em Logística da Coppead, explica que a classificação dos produtos por volume e valor agregado é importante quando se considera a adequação da infra-estrutura logística às necessidades do País. Produtos de baixo valor agregado, transacionados em grandes volumes, requerem sistemas logísticos de grande capacidade e baixo custo unitário, mesmo que para isso seja necessário sacrificar certas dimensões de serviço, como freqüência e prazos de entrega. Por sua vez, produtos de alto valor agregado e baixo volume demandam sistemas logísticos que possam oferecer altos níveis de serviço, em termos de freqüência e prazos, em detrimento dos custos da logística.

"Nossas exportações estão bastante diversificadas, pois englobam América do Norte, América do Sul, Europa e Ásia, e essa diversificação aumenta a complexidade logística e cria um grande desafio em disponibilidade e freqüência de meios de transporte, assim como em burocracia, normas e cultura de cada país ou região", diz Fleury.

A complexidade torna-se ainda maior se considerada a forte dinâmica das exportações, tanto em volume, quanto em destinos. No caso da Argentina, por exemplo, o valor exportado, que era de cerca de US$ 6 bilhões em 1999, foi reduzido para US$ 4,6 bilhões em 2003. No caso da China ocorreu o inverso. De um volume exportado de menos de US$ 1 bilhão em 1999, saltou para US$ 4,5 bilhões em 2003.

O professor titular de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), Reinaldo Gonçalves, diz que a chamada reprimarização da pauta de exportações é preocupante. "O Brasil está cada vez mais dependente da exportação de produtos primários. Em 2003, o valor das exportações totais cresceu 21,1%, enquanto o das exportações de produtos básicos cresceu 24,9%. As taxas correspondentes para 2004 foram 32% e 34,7%, respectivamente. Essa reprimarização aumenta a vulnerabilidade externa da economia brasileira na esfera comercial", afirma. Segundo ele, o Brasil aumentou sua competitividade internacional, mas o que se verifica é que esse aumento ocorreu, em grande medida, em setores de reduzido crescimento no comércio mundial e de baixo conteúdo tecnológico.

English Resume

Combining products

The five main items in Brazilian guidelines represent a combination of industrialized goods, usually in containers and of high added value, and basic goods, exported as in bulk, with low added value. Transport material, mechanical machines/instruments and electrical machines are industrialized goods with high added value (with an average of US$60,610 per ton), while Soya and iron are basic goods of low added value (US$ 216 per ton) and very low added value (US$ 20 per ton).

A diagnosis of Brazilian exports shows that industrialized goods represent 70% of the value in dollars but only 23% of the volume in tons. On the other side, basic goods represent 30% of the value in dollars but 77% of the volume in tons. Brazil is still a big exporter of basic goods and a small export of industrialized goods. The country is the greatest exporter of iron and Soya of the world.

Professor Paulo Fernando Fleury, director of the Center of Studies in Logistics of Coppead explains that the classification of the goods by volume and added value is important when considered the adjustment of the logistics of the infrastructure to the needs of the country. Goods of low added value are traded in great volumes and require logistics systems of great capacity and low unit cost. Even for this it will be necessary to sacrifice certain dimensions of service such as frequency and delivery deadline. Conversely, goods of high added value and low volume need logistics systems that can offer high level services in terms of frequency and deadline even for this it will be necessary to sacrifice logistics cost.

Programas de incentivo às exportações

SISTEMA INTEGRADO DE COMÉRCIO EXTERIOR

O Sistema Integrado de Comércio Exterior - Siscomex, instituído em 1992, integra atividades da Secretaria de Comércio Exterior (Secex), da Secretaria da Receita Federal (SRF) e do Banco Central do Brasil (Bacen), para o registro, acompanhamento e controle das diferentes etapas das operações de exportação.

Com a criação do Siscomex, todo o processamento administrativo relativo às exportações foi informatizado. As operações passaram a ser registradas via Sistema e analisadas on-line pelos órgãos que atuam em comércio exterior, tanto os chamados "órgãos gestores" (Secex, SRF e Bacen) como os "órgãos anuentes", que atuam apenas em algumas operações específicas (Ministério da Saúde, Departamento da Polícia Federal, Comando do Exército, etc.).

Na concepção e no desenvolvimento do Sistema foram harmonizados conceitos, códigos e nomenclaturas, tornando possível a adoção de um fluxo único de informações, tratado pela via informatizada, que permite a eliminação de diversos documentos utilizados no processamento das operações. O sistema de registro de exportações totalmente informatizado permitiu um enorme ganho em agilização, confiabilidade, rápido acesso a informações estatísticas, redução de custos, entre outros. O acesso ao Siscomex Importação é feito por meio de conexão com o Serpro, a fim de que as operações que necessitam de Licenciamento de Importação possam ser efetuadas.

O Siscomex tem sido constantemente aprimorado, tendo incorporado o Drawback Eletrônico em novembro de 2001. O Drawback é um incentivo à exportação que compreende a suspensão ou isenção dos tributos incidentes na importação de mercadoria utilizada na industrialização de produto exportado ou a exportar. O benefício poderá ser concedido a empresas industriais

O Partner Plus Benefit é um programa de bonificação criado para pequenas e médias empresas. A sua empresa ganha pontos que podem ser trocados por passagens, upgrading de classes e cash-out. Para mais informações, acesse **www.partnerplusbenefit.com.br**.

There's no better way to fly.

Lufthansa

A STAR ALLIANCE MEMBER

ou comerciais habilitadas a operar em comércio exterior. O Sistema Drawback Eletrônico opera em módulo próprio integrado ao Siscomex, permitindo um controle ágil, seguro e simplificado das operações.

PLANO ESTRATÉGICO DE PROMOÇÃO COMERCIAL

Em 2003, o Governo Federal lançou o Plano Estratégico de Promoção Comercial para aumentar as exportações dos Estados brasileiros, diversificar a pauta de exportações, ampliar a base exportadora e promover uma maior inserção do setor empresarial no processo exportador.

As diretrizes do Plano Estratégico visam à coordenação e à integração de órgãos, entidades e sistemas de informação; e à implementação de políticas de promoção comercial em cada Estado da Federação, baseadas em metodologia de inteligência comercial como, por exemplo, o levantamento do potencial de importação do mercado internacional, identificando-se oportunidades de negócio no exterior, de acordo com a vocação produtiva de cada Estado.

Para a implementação dessas ações do Plano Estratégico, o Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (Mdic) e a Apex-Brasil, em parceria, formalizam Protocolos de Intenções/Convênios de Cooperação com os governos estaduais para o desenvolvimento de atividades que viabilizem o crescimento econômico, a geração de renda e o emprego.

PROGRAMA AVANÇA BRASIL

Engloba centenas de programas do Governo Federal abrangendo diversas áreas de atividades: Ciência e Tecnologia, design, desenvolvimento tecnológico industrial e agropecuário, fruticultura e artesanato, entre outros, além de assistência tecnológica às micro e pequenas empresas que queiram se tornar exportadoras ou àquelas que já exportam e desejam melhorar seu desempenho nos mercados externos.

(fonte: www.portaldoexportador.gov.br)

ACORDOS COMERCIAIS

O Brasil possui uma série de acordos comerciais com Uruguai, Argentina, Chile, Bolívia, Cuba e México, além de países que integram a Organização Mundial do Comércio (OMC). Mais informações no portal: www.mdic.gov.br

English Resume

Encouraging programs to export

Integrated System of Overseas Commerce

The Integrated System of Overseas Commerce – Siscomex, established in 1992, integrates activities of the Government Overseas Department (Secex), Government Income Tax Department (SRF) and Central Bank of Brazil (Bacen), to register, follow and control the different steps of the export process.

Strategic Plan of Commercial Promotion

In 2003, the Federal Government launched the Strategic Plan of Commercial Promotion to increase the exportation of Brazilian States, vary the exportation agenda, amplify the export base and promote a bigger insertion of the enterprise sector in the export process.

To implement these actions of the Strategic Plan of Commercial Promotion, the Department of Development, Industry and Commerce (Mdic) plus the Apex-Brazil, in partnership, formalized the Protocol of Intention/ Pact of Cooperation with the government of the States to develop activities in order to make possible the economic growth, generate income and employment.

Program "Avança Brazil" (Move Forward Brazil)

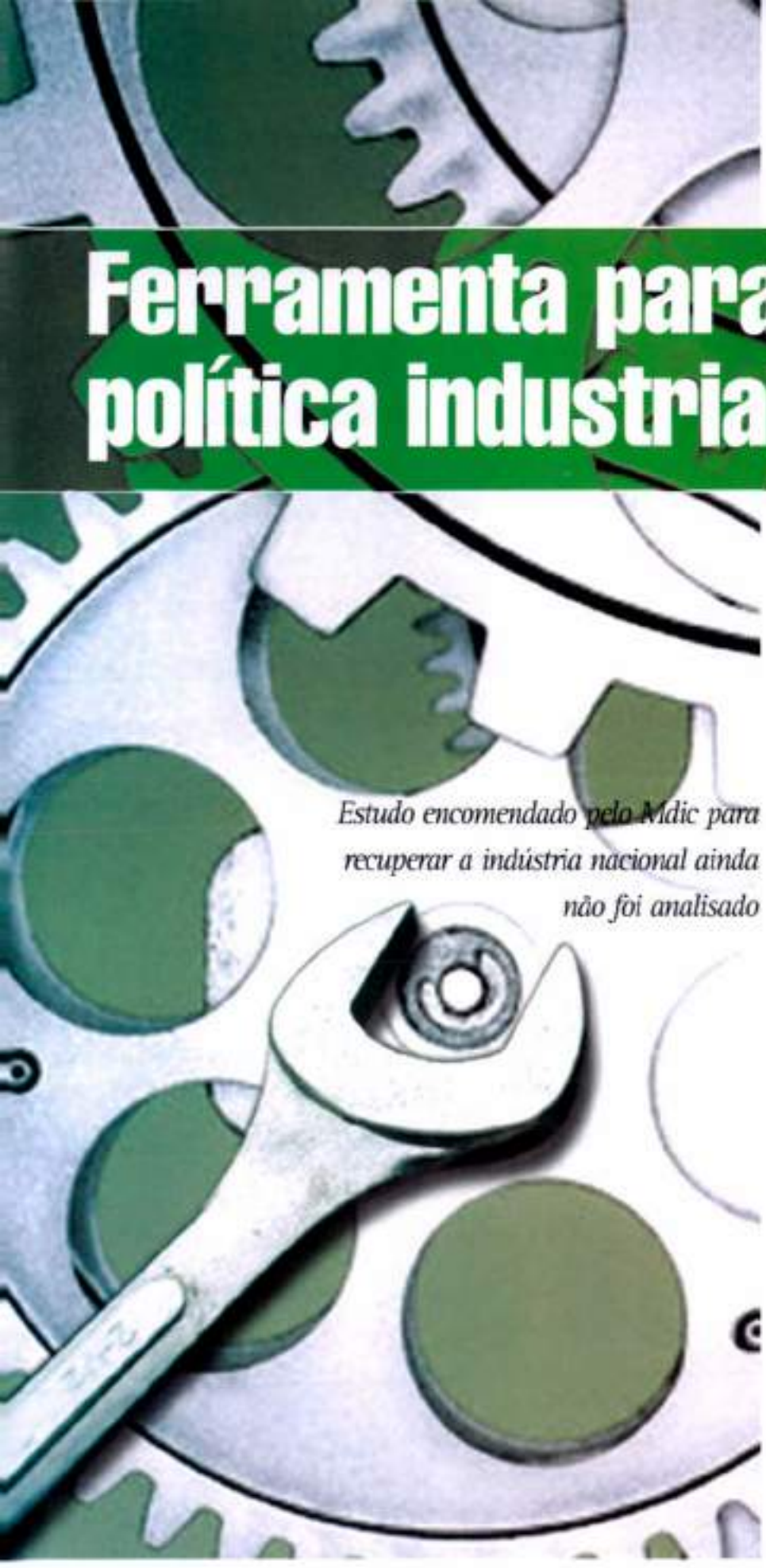
Conglomerates hundreds of programs from the Federal Government to encircle different areas of activities: Science and Technology, Design, Technological Industrial Development and the Art and Science of Agriculture and Cattle Raising, Fruit Growing and Craftsmanship among others besides Technological Attendance to small companies that want to become exporters or those that already export and want to improve their performance in the external markets.

(Source: www.portaldoexportador.gov.br)

Commercial Agreements

Brazil is part of a chain of Commercial Agreements with Uruguay, Argentina, Chile, Bolivia, Cuba and Mexico, besides countries that are part of Worldwide Trade Organization (Brazilian: Organização Mundial do Comercio) (OMC). Further information site: www.mdic.gov.br.

Ferramenta para a política industrial



Estudo encomendado pelo Mdic para recuperar a indústria nacional ainda não foi analisado

Uma ferramenta capaz de nortear o governo em suas propostas para a recuperação da indústria nacional encontra-se sem uso. O mais profundo diagnóstico de vinte cadeias produtivas – da automotiva à cerâmica –, encomendado pelo Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (Mdic) ao Núcleo de Economia Industrial e da Tecnologia (Neit) da Universidade Estadual de Campinas (Unicamp), no segundo semestre de 2001, chegou às mãos do presidente Luiz Inácio Lula da Silva logo no início do mandato, mas não foi utilizado.

O estudo avaliou o impacto sobre a indústria brasileira do processo de negociação da Área de Livre Comércio nas Américas (Alca) e de igual acordo entre Mercosul e União Européia, ou ainda de ambos os casos. E nele foram propostas estratégias para fortalecer a competitividade do Brasil no mercado externo.

Coordenado pela Unicamp e com a participação de instituições como a Universidade de São Paulo (USP) e Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), entre outras, o estudo englobou, em sua primeira fase do trabalho, dez cadeias produtivas que, em função de sua importância na economia brasileira – empregos que geram e peso na balança comercial – poderiam ser "vítimas" das negociações de áreas de livre comércio. A rápida geração de resultados levou à ampliação da pesquisa para vinte cadeias, com o segundo lote financiado pelo Ministério de Ciência e Tecnologia.

"Procuramos identificar as oportunidades e ameaças que surgem para esses

English Resume

A tool for industrial politics

A tool able to lead the government in its proposals in order to recover national industry is of no use. The deeper diagnosis of twenty productive chains – from automotive to ceramics – ordered by the Department of Development, Industry and Commerce to the Nucleo de Economia Industrial (Center of Industrial Economics - NEIT) of the State University of Campinas, on the second semester of 2001, was handed to President Lula at the beginning of his term, but wasn't used.

The study evaluated the impact on the Brazilian Industry of the process of negotiation in the Area de Livre Comercio nas Americas (Area of Free Commerce among Americas – ALCA) and a similar agreement between Mercosul and European Union. In it were proposed strategies to strengthen the competition of Brazil in the Market abroad.

Coordinated by Unicamp and with participation of institutions like University de Sao Paulo (Universidade of Sao Paulo – USP) and the Federal University of Rio de Janeiro (Universidade Federal do Rio de Janeiro – UFRJ), among others, the study agglomerated in its first work phase, ten productive chains that because of its importance in the Brazilian economy – jobs that generate some weight in the Commercial Balance – could be "victims "of the negotiations of areas of free commerce. The fast generation of results led to the enlargement of the research to twenty chains, with the second parcel Financed by the Ministry of Science and Technology.

"We look for the identification of the opportunities and threats that come up in these sectors in any view of the trade. It wasn't an easy task because Brazilian industry is very heterogeneous: living together in the same sector of a capitalized company of great dynamism and export performance, and a medium company or small in a fragile situation, with no financial resources and access to the external market There isn't a sector made only to win or to lose, but there are opportunities and threats to everybody", states professor Mariano Laplane, who coordinates research in the field of NEIT. The general coordination, including other institution's works, was from professor Luciano Coutinho also from UNICAMP.

The work consisted in the analysis of four groups of sectors, considering the kind of industry, its market(s) and difficulties. In-group 1, with a greater degree of competitiveness are the sectors of Steel Metallurgy, Coffee, Citrus, Paper and Cellulose, Textile and Confection. The second group of sectors – Petrochemical, Plastics, and Capital Goods – needs to go trough a full restructure to survive in an open market. The politic, though, is the gain time otherwise commercial agreements will have very devilish effects.

In-group three is the sectors called "not very sensible ": Cosmetic, Ceramic, Woods and Furniture. For these, there are threats and opportunities but they are localized because only small groups of national companies have the opportunity to export. "Even the industries of Furniture and Wood, that could make part of their production international, don't put great challenges and urgencies to the State ", states the professor.

The fourth group, more heterogeneous, is where foreign companies prevail, with some sectors more competitive than others: such as the Automotive, Pharmaceutical, Computers, Telecommunication and Electronics. Laplane observes though, that all of them have a common and important characteristic: the commerce "within companies" that means, the Brazilian branch sending products to a branch in another country, bringing products from the headquarters, etc.

The proposal presented in the document of NEIT is a need of a great negotiation with the great international corporations, with the goal that their headquarters invest to transform the industrial plants in Brazil to export platforms. The multinationals are the specialty area of NEIT, acting upon it for over eight years. That's why it insists that negotiations with these corporations is a prior challenge in industrial politics.

setores em qualquer um dos cenários de negociação. Não foi um trabalho fácil, pois a indústria brasileira é muito heterogênea: convivem em um mesmo setor uma empresa capitalizada, de grande dinamismo e desempenho exportador, e uma empresa média ou pequena fragilizada, sem recursos financeiros ou acesso ao mercado externo. Não há um setor que só tenha a ganhar e outro que só tenha a perder, mas há oportunidades e ameaças para todos", afirma o professor Mariano Laplane, que coordenou a pesquisa no âmbito do Neit. A coordenação geral, incluindo o trabalho de outras instituições, foi do professor Luciano Coutinho, também da Unicamp.

O trabalho consistiu na análise de quatro grupos de setores, considerando os tipos de empresas, seus mercados e suas dificuldades. No grupo um, com grau maior de competitividade, estão os setores de siderurgia, café, citrícola, papel e celulose, têxtil e confecções. "Para setores onde há oportunidades externas, as recomendações têm a ver com a política comercial. A Alca ou um acordo entre Mercosul e União Européia só valem a pena se os produtos brasileiros gozarem de abertura efetiva. Se um país remove a tarifa, mas mantém outras barreiras, nosso produto continua sem poder chegar lá. Quando, por exemplo, oferecemos aos Estados Unidos (EUA) o que não oferecemos a nenhum outro país, nosso acesso ao mercado norte-americano também precisa ser privilegiado", adverte Laplane.

Mas não basta a negociação política para abrir as portas. Competitividade, segundo ele, implica fazer com que esses setores se preparem para explorar

e também criar oportunidades, independentemente de se defender das ameaças de um livre mercado. "As empresas devem agregar valor ao que exportam. É melhor exportar suco de laranja pasteurizado do que suco de laranja concentrado; ou um sapato com design, uma marca, do que os vendidos em supermercados a preço baixo", exemplifica o professor. Outra recomendação é a internacionalização da empresa, cuidando da distribuição de seu produto no país comprador, senão por ela própria, por meio de um parceiro local.

Já o segundo grupo de setores – petroquímica, plástico, bens de capital – precisa passar por uma reestruturação completa para sobreviver em um mercado aberto. A política, então, é a de ganhar tempo; caso contrário, os acordos comerciais terão efeitos muito perversos.

"Deve haver muito cuidado e critérios nos prazos para abertura. Diminuir o número de empresas, fortalecendo-as através de compras, alianças e fusões, é uma boa saída. Além disso, elas carecem de grande financiamento para que se atualizem, aprendam e renovem. Se a política comercial é ganhar tempo, a política de competitividade é aproveitar esse tempo para pôr o setor em outras bases", diz Laplane.

No grupo três estão os setores chamados de "pouco sensíveis": cosméticos, cerâmica, madeira e móveis. Para estes há oportunidades e ameaças, mas localizadas, pois somente alguns pequenos grupos de empresas nacionais têm a oportunidade de exportar. "Mesmo as indústrias de móveis e madeira, que poderiam internacionalizar parte da produção, não colocam grandes desafios e urgências para o Estado", afirma o professor.

O quarto grupo, mais heterogêneo, é aquele em que predominam as empresas estrangeiras, com alguns setores mais competitivos que outros, como o automobilístico, o farmacêutico, de informática, de telecomunicações, de eletrônica e de consumo. Laplane observa, porém, que todos têm uma característica comum e importante: o comércio "intra-firma", ou seja, a filial brasileira mandando produtos para a filial de outro país, trazendo produtos da matriz, etc.

A proposta apresentada no documento do Neit é de muita negociação com as grandes corporações internacionais, no intuito de que suas matrizes invistam na transformação das plantas industriais do Brasil em plataformas de exportação. Aparentemente, a iniciativa fere os interesses das multinacionais, mas Laplane lembra um exemplo de negociação viabilizada: "Passamos a exportar para os EUA telefones celulares, um produto que o Brasil sequer fabricava há cinco ou seis anos. De repente, aparecemos no mapa como exportadores de celulares. O que mudou no País? Talvez sejam os investimentos em C&T, mas duvido. A verdade é que uma matriz descobriu a existência de capacidade ociosa e baixo custo no Brasil e decidiu exportar a partir das fábricas instaladas aqui", conclui.

As multinacionais são a área de especialização do Neit em que o grupo atua há oito anos. Por isso, insiste que negociar com essas corporações é um desafio prioritário na política industrial. "O Brasil tem pouca ou nenhuma experiência nesse sentido, mas outros governos negociam com empresas estrangeiras desde sempre. Precisamos deste aprendizado. Já que nossa indústria se desnacionalizou – boa parte tornou-se um subsistema do sistema internacional –, então precisamos convencer as multinacionais a serem parceiras do País", defende Laplane.

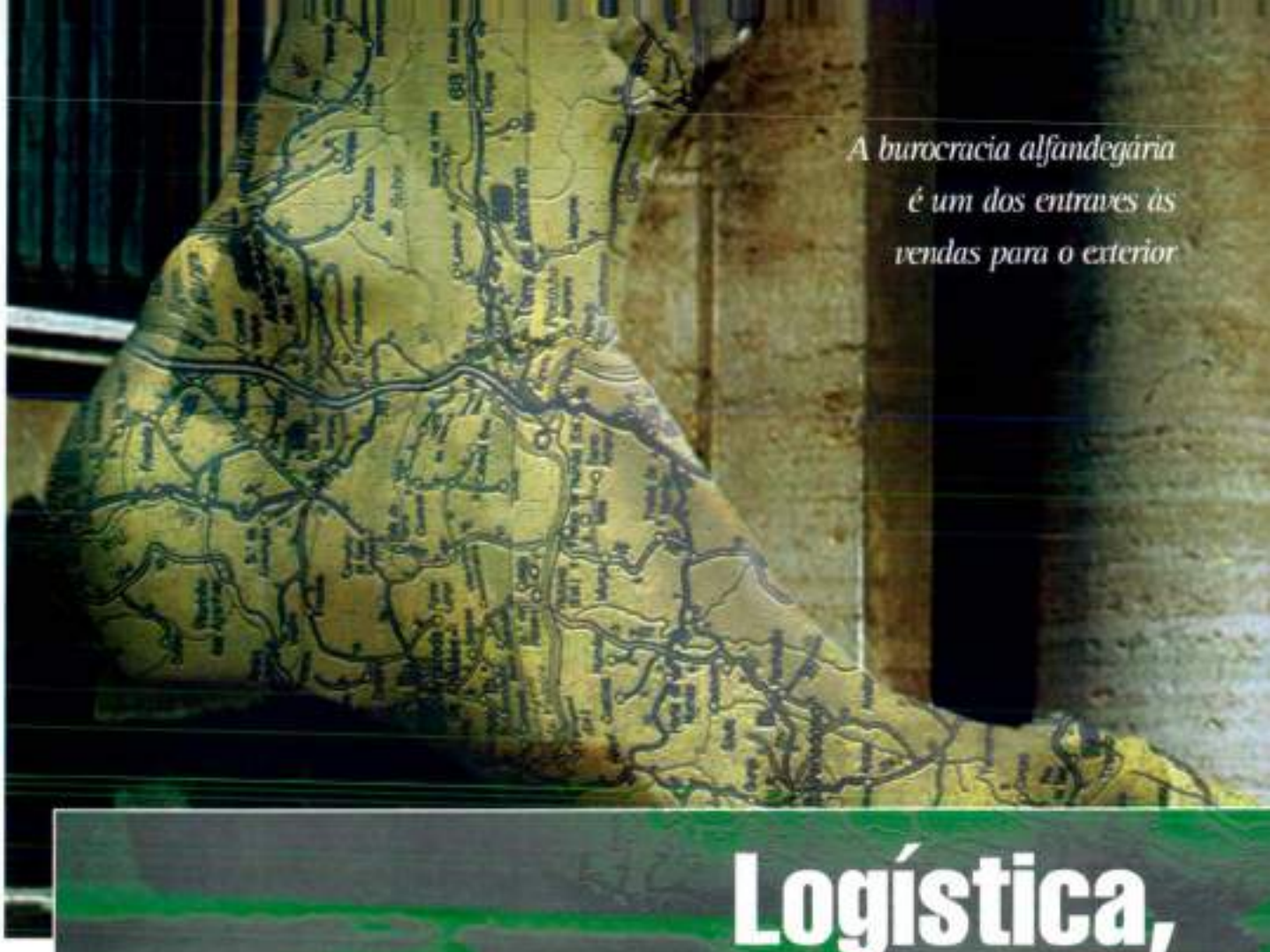
O economista Luciano Coutinho disse que a recepção ao estudo foi boa, mas houve grande resistência por parte de setores da equipe econômica em aprofundar políticas setoriais. "O debate durou um ano e só em 2004 o governo anunciou uma política industrial com foco setorial apenas para cadeias de alta tecnologia, como fármacos, microeletrônicos, automação e biotecnologia", complementa. O governo constituiu alguns programas setoriais junto ao Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) para esses segmentos e criou uma entidade para coordenar estudos na política industrial.

"Mas não houve iniciativas de reforçar fóruns setoriais ou estruturar uma política para determinadas cadeias". Segundo Coutinho, há um grande conjunto de cadeias sem competitividade, com produtos ou processos de baixa ou média intensidade tecnológica e que merecem uma política diferenciada.

"Houve uma acolhida parcial do nosso estudo e uma implementação tímida da política industrial", diz. Os esforços do Ministério do Desenvolvimento voltaram-se para a promoção do comércio exterior brasileiro e isso merece "nota 10", na opinião do economista. O processo de integração da Alca e da União Européia foi bem acolhido pelo Ministério. Porém, na promoção interna, o trabalho foi fraco e não houve um entendimento entre o Ministério e o BNDES. "É uma política débil e mal coordenada, com resultados medíocres". O grupo de pesquisadores responsável pelo trabalho solicitou novo financiamento para a continuidade e atualização do estudo.

"Houve uma acolhida parcial do nosso estudo e uma implementação tímida da política industrial."

Luciano Coutinho



A burocracia alfandegária é um dos entraves às vendas para o exterior

Logística, o calcanhar de Aquiles

Para Paulo Fernando Fleury, diretor do Centro de Estudos em Logística da Coppead, no Rio de Janeiro, "o Brasil acompanha de perto o crescimento do comércio internacional". Segundo ele, no último levantamento realizado para o intervalo de oito anos – entre 1995 e 2003 –, o volume de transações comerciais do País (importações mais exportações) subiu de US$ 80 bilhões para US$ 120 bilhões, ou seja, um crescimento de 50%.

Com isso, o Brasil saiu do déficit para o superávit na balança comercial. Segundo Fleury, esta inversão de posições está relacionada à mudança da política cambial. Entre 1995 e 1999, quando a moeda nacional esteve valorizada, o País passou por uma fase de déficits sucessivos. A partir de 1999, com a forte desvalorização cambial, teve início uma fase de superávits contínuos, em função do crescimento explosivo das exportações. Entre 1995 e 1999, com o real valorizado, as exportações cresceram apenas 3%, enquanto no período entre 1999 e 2003, com a desvalorização, o crescimento foi de 52%.

"O aumento das exportações teve vários impactos positivos, ao mesmo tempo em que revelou uma série de fragilidades logísticas do País", diz o professor Fleury. Aumentou a participação do Brasil nas exportações mundiais, saltando de 0,86% para 1,03%, houve crescimento de 7% para 13% na participação das exportações no PIB nacional e aumento das reservas cambiais nacionais.

Já entre as fragilidades podem ser apontadas as condições precárias das rodovias, a baixa eficiência e a falta de capacidade das ferrovias, a desorganização e o excesso de burocracia dos portos. "Tudo isso trouxe como resultado o aumento das filas de caminhões nos principais portos, longas esperas de navios para a atracação e o não cumprimento dos prazos de entrega ao exterior, resultando no aumento dos custos e na redução da competitividade dos produtos brasileiros no exterior", complementa.

O consultor Antoninho Marmo Trevisan, presidente da BDO Trevisan

Consultores, diz que o desenvolvimento da infra-estrutura – vital para o crescimento de diversos setores – "requer a efetiva implementação de mecanismos de parceria e financiamento, como as parcerias público-privadas (PPPs) que ainda não decolaram. Investimentos em portos e ferrovias são indispensáveis para minimizar gargalos no futuro".

As PPPs não se concretizaram, entre outras razões, porque ainda não está definido quem irá gerir o Fundo Garantidor, onde estarão os R$ 4 bilhões que servirão como garantia aos executores de obras de infra-estrutura em caso de inadimplência. Embora sejam consideradas o melhor modelo para unir os setores público e privado, é preciso ação do governo para evitar que o abandono comprometa de forma irreversível o crescimento do País. "Estradas ruins, portos ineficientes e ferrovias lentas são um freio para a expansão econômica", afirma Trevisan.

"Investimentos em portos e ferrovias são indispensáveis para minimizar gargalos futuros."

Antoninho Marmo Trevisan

Pesquisa realizada pela Confederação Nacional da Indústria (CNI) junto a empresários revela que a burocracia alfandegária é também um dos maiores entraves às exportações, seguida de custos portuários e custos de transporte interno. O agronegócio é um exemplo de setor que depende de forma significativa da melhoria da infra-estrutura e logística no País. Em 2004, o setor faturou US$ 160,6 bilhões. As vendas externas somaram US$ 30 bilhões.

A quebra de quase US$ 10 bilhões na safra de grãos – principalmente da soja – maquiou o caos logístico no País em 2005. "Há anos discute-se a situação da infra-estrutura, mas no ano passado, com o volume recorde de exportações das commodities agrícolas, o problema atingiu um grau nunca visto antes. As filas no Porto de Paranaguá – considerado um emblema da crise logística – ultrapassaram cem quilômetros", diz Trevisan.

Conforme levantamento feito pela consultoria BDO Trevisan, há seis anos o governo investia 2,5% do PIB no setor. Entre 2000 e 2003, no entanto, esse índice foi reduzido para 1,5% anuais e, em 2004, para apenas 0,5%.

English Resume

Logistics, the Achilles heel

To Paulo Fernando Fleury, director of the Center of Studies in Logistics of Coppead in Rio de Janeiro, Brazil) follows closely in the growth of international commerce. According to him, the last survey completed for the period of eight years - between 1995 and 2003 - the volume of commercial trade in the country (imports plus exports) resulted in the figure of US$ 80 billions to US$ 120 billions that means, a growth of 50%.

With this, Brazil shifted from a deficit to a trade surplus. According to Fleury, this inversion of positions is related to the political shift of the tax of exchange. Between 1995 and 1999, when the Brazilian currency increased in value, the country had a phase of consecutive deficit. From 1999 on, with the strong exchange devaluation started a new phase of continuous trade surplus, due to the explosive growing of the exports.

"The increase of the exports had many positive impacts, at the same time that revealed a row of logistic fragilities of the country", says the professor Fleury. Because of increased Brazilian participation of the worldwide exports, jumping from 0,66% to 1,01%, there was a growth from 7% to 13% in the participation of exports of national Gross Domestic Product (GDP) and a raise of the national reserves of currency exchange.

The fragilities are: bad conditions of the roads, low efficiency and lack of capacity of the railways, disorganization and the excess of bureaucracy at the harbors. The consultant Antoninho Marmo Trevisan, CEO of BDO Trevisan Consulting, says that the infrastructure development – vital for the growth of the various segments – requires an effective implementation of partnership mechanisms and financing, as the partnership public-private (PPPs) that still haven't take off. Investments in Harbors and railroads are essencial to minimize the bottleneck in the future". According to a survey done by Trevisan Consulting, six years ago the government invested 2,5% of it Gross Domestic Product (GDP) on the sector. Between 2000 and 2003 however, this index was reduced to 1,5% and, in 2004 for just 0,5%.

Portos, fator essencial

Trinta e cinco portos movimentam as cargas de longo curso, dos quais a metade está nas regiões Sul e Sudeste

O modal marítimo, responsável pelo transporte de 260 milhões de toneladas de produtos, corresponde a 95% do total exportado. "Não só é o mais utilizado, como é o que mais cresceu nos últimos anos, indicando uma tendência de aumento de sua participação na matriz de transportes da exportação. Isto aumenta a importância, para a economia brasileira, de possuir portos eficientes, bem localizados e com capacidade suficiente para atender as nossas necessidades", esclarece Paulo Fernando Fleury, diretor do Centro de Estudos em Logística da Coppead, no Rio de Janeiro.

O Brasil possui atualmente 35 portos que movimentam carga do comércio exterior, as chamadas "cargas de longo curso". Cerca de metade destes portos (18) está localizada nas regiões Sul e Sudeste e é responsável por aproximadamente 75% da movimentação de cargas. O Estado com o maior número de portos que operam o longo curso é o Espírito Santo, com seis, seguido pelo Rio de Janeiro, com quatro, e Santa Catarina, com três. No referente ao volume movimentado nos portos, os três principais Estados são Espírito Santo, São Paulo e Maranhão. Com exceção do Rio Grande do Sul, todos os Estados que possuem portos de longo curso movimentam majoritariamente cargas de exportação.

Os maiores consumidores da infra-estrutura logística para exportação são os produtos a granel, como o minério de ferro, petróleo e seus derivados, e a soja que, por possuírem baixo valor agregado e por serem movimentados em grandes volumes, necessitam de uma infra-estrutura de grande porte e baixos custos. No caso do minério de ferro, esta estrutura está disponível graças aos investimentos feitos pela Cia. Vale do Rio Doce em um sistema integrado, envolvendo ferrovias, portos e navios, modernos e eficientes.

Entre os portos operados pela Cia. Vale do Rio Doce, estão dois dos três maiores em movimentação: Tubarão, no Espírito Santo, e Itaqui, no Maranhão. A mesma situação se repete no caso do petróleo e seus derivados, onde a Petrobrás opera eficientes terminais em São Sebastião (São Paulo), e Rio de Janeiro, além de possuir dutos e navios próprios. Já no caso da soja, a infra-estrutura deixa muito a desejar.

resultando em enormes filas de navios, caminhões e trens que, por ficarem grande parte do tempo ociosos nas filas, têm seu custo majorado, onerando fortemente o exportador, afetando sua margem de lucratividade e ameaçando a competitividade internacional.

O Porto de Santos, o maior da América Latina, com capacidade para movimentar mais de 60 milhões de toneladas anuais, enfrenta problemas com as poucas áreas de retaguarda, a profundidade do canal de acesso e a circulação caótica de caminhões e de

"O presidente vai tomar a responsabilidade de fazer andar os trabalhos de eliminação de gargalos portuários."

Luiz Fernando Furlan

composições ferroviárias em suas vias internas. Há congestionamentos de caminhões que geram forte pressão nos fretes e perda de competitividade para o porto. Mesmo assim, segundo a Secretaria de Transportes do Estado de São Paulo, em 2004, o Porto de Santos movimentou US$ 42,9 bilhões, ou 27% do total da balança comercial brasileira. Foram 67,6 milhões de toneladas de produtos movimentados em 2004, o que significou um crescimento de 12,5% em relação ao volume registrado no ano anterior.

O ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Luiz Fernando Furlan, disse, no início de dezembro de 2005, que havia uma determinação do presidente Luiz Inácio Lula da Silva de dar foco a iniciativas que, por um motivo ou por outro, não caminharam na velocidade que deveriam. "O presidente vai tomar pessoalmente a responsabilidade de fazer andar os trabalhos de eliminação de gargalos portuários", garantiu o ministro em conversa com jornalistas.

Harbors, essential agents

English Resume

The marine modal, responsible for the transportation of 260 millions tons of products, corresponds to 95% of the total exports. Brazil has nowadays 35 harbors that move the cargo of the overseas commerce, the so called "cargos of long path ". Around half of these harbors (18) are located in the South and Southeast of the country and are responsible for around 75% of the movement of the cargos. The State with the biggest number of harbors that operates the long path is Espirito Santo with six, followed by Rio de Janeiro with four and Santa Catarina with three. Regarding the volume in movement in the harbors, the three main States are Espirito Santo, São Paulo e Maranhão. With the exception of Rio Grande do Sul; all the States that have harbors of long path move mostly exportation cargos.

The biggest consumers of the Logistics Infrastructure to export are the products in bulk as iron, minerals, oil and its byproducts, and Soya bean, that by having low added value and needing to be moved in great volumes, need an infrastructure of great size and low cost. In the case of iron, this structure is available thanks to investments made by Cia. Vale do Rio Doce employs an efficient and modern integrated system involving railroads, harbors and ships.

Among the harbors operated by Cia. Vale do Rio Doce, Tubarao in the State of Espirito Santo and Itaqui in the State of Maranhao are the three biggest in movement The same situation is repeated in the case of oil and its byproducts where Petrobras operates efficient terminals in Sao Sebastiao (Sao Paulo) and Rio de Janeiro, besides having their own ships and pipelines. In the case of Soya bean, the infrastructure doesn't fit properly and as a result huge lines of ships, trucks and trains that, because of the waste of time being inactive in the lines, has its cost markup strongly burdening the exporters, affecting their spread and threatening the international competition.

The Harbor of Santos, the biggest in Latin America, with a capacity to operate over 60 millions of tons yearly, faces problems with its few areas of deep canal access and a chaotic circulation of trucks and railway compounds in its internal roads. Even though, according to the State government Secretary of Transports of Sao Paulo in 2004 the Harbor of Santos moved US$ 42,9 billions or 27% of the total Brazilian balance of trade.

MAKHTESHIM AGAN

Através da qualidade de nossos produtos e de nossa responsabilidade com o meio-ambiente, alcançamos nosso lugar entre as maiores companhias de agroquímicos do mundo.

Nossa filosofia de trabalho é facilitar a vida do homem do campo e a produtividade de suas lavouras, por isso, estamos representados no Brasil pela **Milenia Agrociências** e **Agricur**.

Juntos disponibilizamos os recursos mais avançados para a proteção da lavoura, investimos em plantas industriais de alta tecnologia e priorizamos o espírito de equipe, o respeito ao meio-ambiente e a responsabilidade social nos negócios.

É assim que nossos produtos conquistam dia-a-dia a confiança de quem realmente entende o que é a vida e o trabalho no campo.

AGRICUR
DEFENSIVOS AGRÍCOLAS LTDA.

MAKHTESHIM
A G A N

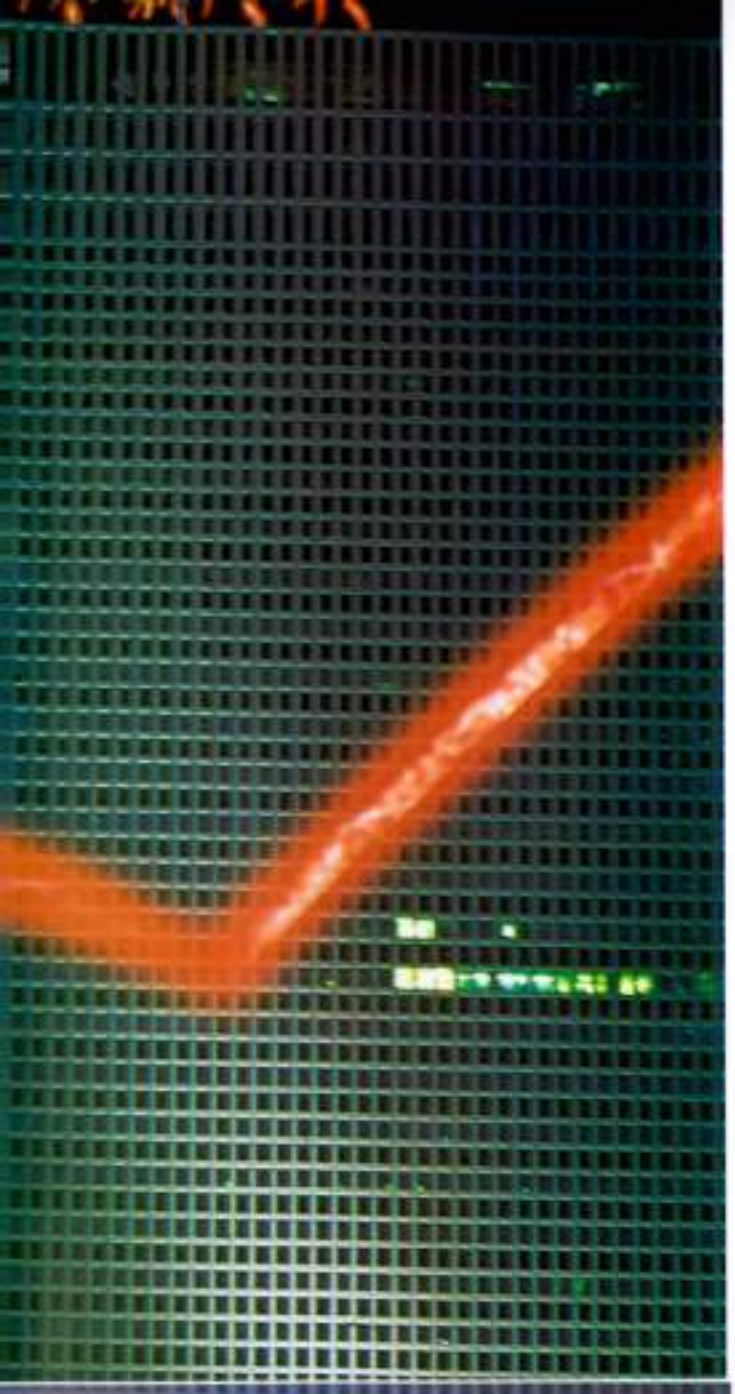
www.agricur.com.br

MILENIA

Soluções que valorizam a vida

www.milenia.com.br

Otimismo marca o início de 2006



Os resultados dos indicadores econômicos revelam crescimento da economia

"O ano de 2005 foi extraordinário para o país", segundo o governador do Banco de Israel (equivalente ao Banco Central do Brasil), Stanley Fischer. A razão para seu otimismo está nos indicadores divulgados no início de janeiro de 2006 sobre o desempenho da economia no ano passado: o Produto Interno Bruto (PIB) teve um crescimento de 5,2%, superando as expectativas do Escritório Central de Estatísticas e do próprio Banco, que anunciavam um índice de no máximo 5%. Em 2004, este índice foi de 4,3%. A inflação ficou em 2,4%, um pouco abaixo das estimativas iniciais, que indicavam 2,8% – em 2004 foi de 1,2%.

O PIB per capita também registrou um ligeiro aumento acima das primeiras previsões – foi de 3,4% ao invés de 3,2%. O déficit orçamentário chegou ao índice de 2% do PIB, um ponto percentual abaixo das projeções oficiais e 1,8% menor do que o registrado em 2004. O percentual de desemprego também caiu, passando de 10,4% em 2004 para 9,1% em 2005, enquanto o setor de negócios cresceu 6,4%. Outro motivo para a postura positiva de Fischer foi o aumento dos investimentos estrangeiros no país, que somaram aproximadamente US$ 10 bilhões, dos quais US$ 5,7 bilhões vieram de Investimentos Estrangeiros Diretos (IED). Em termos percentuais, o IED teve um crescimento de 5,7% – em 2004, havia subido apenas 1,6%.

A tendência de crescimento pode ser explicada por uma série de fatores, entre os quais a melhoria da situação de segurança, que resultou no aumento imediato do número de visitantes em Israel, reaquecendo o setor de turismo, que responde por 4% do PIB do país. No entanto, a experiência israelense tem demonstrado que apenas a redução no índice de violência regional não é garantia de crescimento econômico, para o qual políticas claras e disciplina fiscal são ingredientes essenciais.

Um dos primeiros a perceber a importância desses dois princípios foi o ex-ministro das Finanças Binyamin Netanyahu, que se afastou do cargo em meados do segundo semestre do ano passado por discordar do governo em relação à retirada de Israel da Faixa de Gaza. Tendo conquistado a confiança do empresariado local e internacional, Netanyahu foi o principal responsável pela adoção de uma política fiscal austera voltada à diminuição do déficit público. Sob sua coordenação, foi criado no país um contexto cada vez mais favorável à iniciativa privada. A privatização de várias companhias estatais e o fim do monopólio bancário ajudaram a formar um mercado mais competitivo e a abaixar os preços. O ex-ministro foi responsável também pela reforma do sistema de seguridade social, implantada no início de 2005, que permitiu a redução da

participação do setor de 7,3% do PIB para 7%, levando também a mudanças nas relações trabalhistas e no mercado de trabalho.

Segundo Fischer, os resultados refletem a estabilidade do país, que enfrentou algumas situações politicamente delicadas que poderiam ter trazido reflexos negativos: a retirada da Faixa de Gaza e a doença do ex-primeiro-ministro Ariel Sharon, que o afastou repentinamente da liderança do governo, poucos meses antes das eleições que, segundo as primeiras pesquisas então realizadas, poderiam mantê-lo no poder por mais quatro anos.

Isso sem mencionar o afastamento de Binyamin Netanyahu da pasta das Finanças no início do segundo semestre do ano passado, considerado até então o responsável pelos bons resultados da economia israelense. A sua substituição pelo então vice-primeiro-ministro Ehud Olmert (atual primeiro-ministro) foi rapidamente absorvida pelo mercado interno e externo. Para Fischer, o fluxo de investimentos estrangeiros é a prova maior do interesse e da confiança desses investidores em relação ao país.

MUDANÇAS ESSENCIAIS

De 2000 até meados de 2004, o processo de privatização do setor público israelense permaneceu estagnado. No entanto, a partir de 2004, a iniciativa voltou a ganhar fôlego. De 1991 a 2004, as privatizações renderam aos cofres governamentais US$ 9 bilhões; apenas em 2005, somaram US$ 2 bilhões. Entre as empresas vendidas nos últimos dois anos estão a companhia aérea El Al, a Autoridade para Desenvolvimento de Armamentos Ltda. – Rafael, a Compa-

English Resume

Optimism marks the beginning of 2006

The year of 2005 was extraordinary to the country", according to Stanley Fischer the governor of the Bank of Israel (equivalent of Central Bank of Brazil). The reason for his optimism is the spread pointers at the beginning of January 2006 about the performance of the economy last year: The Gross Domestic Product (GDP) had an increase of 5.2%, surpassing the expectations of the Central Office of Statistics from the bank, that announced a maximum index of 4.3%. The inflation remained in 2.4% a little down from the initial expectations that indicated 2.8% - in 2004 inflation was 1.2%.

The GDP per capita also registered a slight increase over the first forecasts – was of 3.4% instead of 3.2%. The budgetary deficit reached the index of 2% of the GDP, one percent under the official projections and 1.8% smaller than the one registered in 2004. The percentage of unemployment also dropped down from 10.4% in 2005 to 9.1%, while the business segment grew 6.4%. Another motive according to Fischer was, the rise of foreign investments had a positive posture in the country that added up to approximately US$ 10 billion of which US$ 5.7 billion were destined to Direct Foreign Investments (DFI). In percentage terms, the DFI had a growth of 5.7% - but just 1.6% in 2004.

The trend of growth can be explained by series of factors and among them, the improvement of Security that resulted in an immediate increase in visitors to Israel, reheating the tourism segment that comprises 4% of the GDP in the country. However the Israeli experience has demonstrated that just the reduction in the index of regional violence is not a warranty of Economic growth. For this, clear politics and fiscal discipline are essential ingredients.

One of the first to notice the importance of these two principles was the ex-minister of Finance Binyamin Netanyahu, who left the position in the middle of the second term last year because he was incompatible with the government in relation to the withdraw from the Gaza Strip. Having acquired the trust of local and international entrepreneurs, Netanyahu was the main cause of the adoption of a severe fiscal policy focusing on the decrease of government deficit. Under his coordination a policy more favorable to free enterprise came to be. The privatization of many government companies and the end of the banking monopoly helped to form a more competitive market and lower prices. The ex Minister was also responsible for the remodeling of the Social Security System.

According to Fischer, the results reflect the country's stability when faced with some delicate political situations which could have negative reactions inside the country: the withdraw of Band of Gaza and the disease of the Prime Minister Ariel Sharon that excluded him from the government leadership a few months before elections and, according to the first researches, could keep him in the power for four more years. This goes without mentioning the withdrawal of Benyamin Netanyahu from the Department of Finances at the beginning of the second term last year.

OceanAir.
Você faz a gente crescer.

A OceanAir é uma das companhias aéreas que mais crescem no Brasil. Isso porque a empresa, que realizava apenas vôos regionais, adquiriu dez jatos MK28 e, hoje, conta com cerca de 30 destinos, incluindo grandes capitais brasileiras. Além disso, a OceanAir tem investido em tecnologia e na constante valorização de seus funcionários. Tudo para proporcionar agilidade, conforto, tarifas econômicas e um atendimento personalizado.

www.oceanair.com.br

OceanAir

nhia de Telecomunicações de Israel – Bezeq Bezeq International, e a empresa de navegação Zim.

Ainda em 2005, após dois meses de greves que praticamente pararam o país, novas medidas foram anunciadas pelo governo. No primeiro passo rumo à privatização dos portos, foi assinado um acordo com a Federação Geral dos Trabalhadores – Histadrut – que permitiu a divisão da Autoridade Portuária. Segundo os termos do acordo, cada porto será transformado em uma companhia pública, estimulando a competitividade no setor. A mesma medida foi tomada em relação ao setor de refinarias e à empresa Indústrias Militares de Israel (IMI), que também foram divididas em novas companhias públicas. No futuro, todas elas deverão ser privatizadas.

Ainda sob a gestão de Netanyahu, foi aprovada a ligeira redução do imposto de renda para pessoas físicas e, em julho de 2005, a Knesset (Parlamento) aprovou uma reforma fiscal que diminuirá gradativamente o imposto de renda de pessoas jurídicas de 34% em 2006 para 25% até 2010.

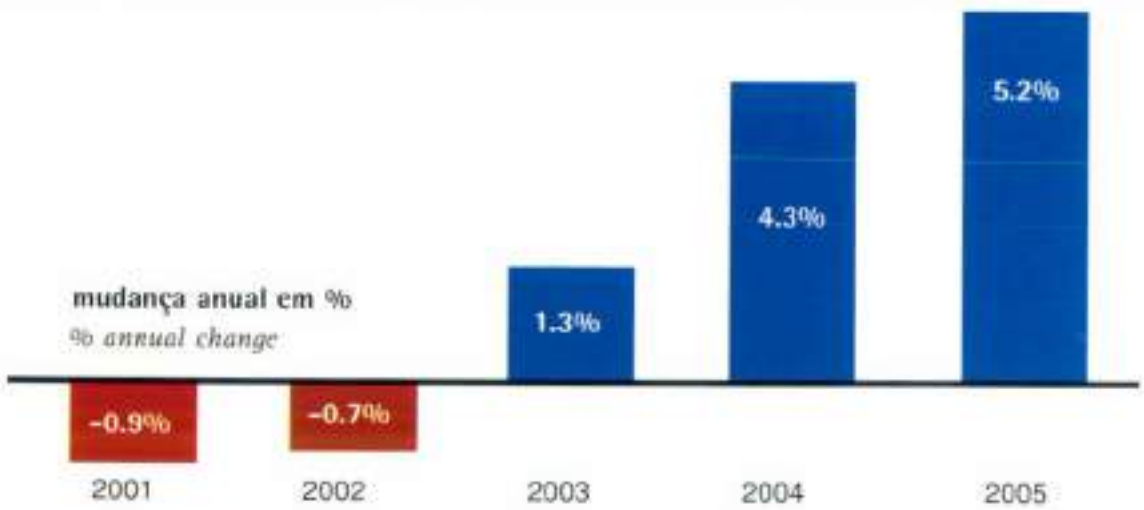
"Os bons resultados obtidos pela economia israelense deverão ser mantidos, ainda que com indicadores um pouco mais baixos."
Stanley Fischer

Tais alterações foram acompanhadas por uma mudança também no sistema bancário israelense, para torná-lo mais competitivo. Neste processo, já foram privatizados o Discount Bank, o Hapoalim, o Mizrachi, o Union Bank e o General Bank. O Bank Leumi, um dos maiores de Israel, também está em fase de privatização.

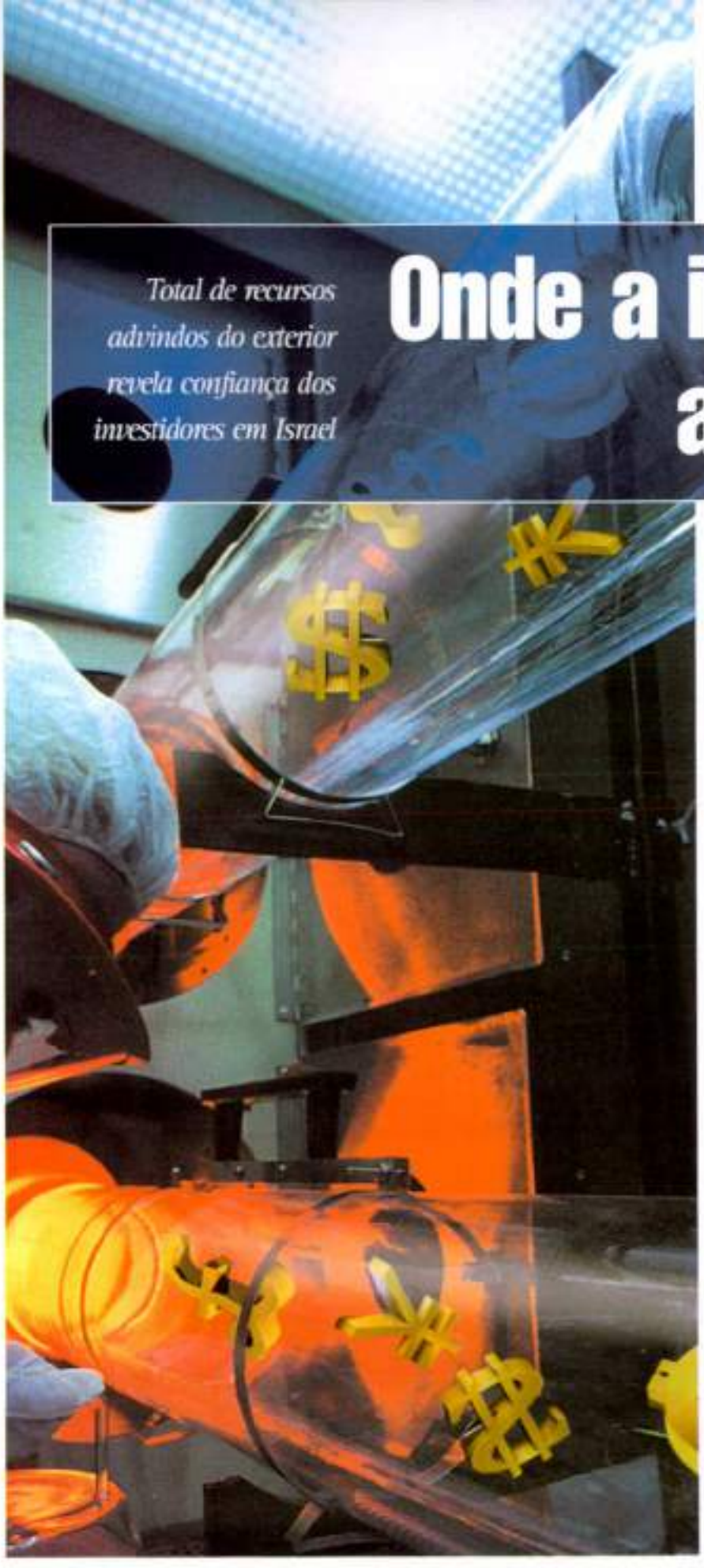
Segundo Fischer, os bons resultados obtidos pela economia israelense deverão ser mantidos, ainda que com indicadores um pouco mais baixos. Apesar do seu otimismo, no entanto, não se pode descartar mudanças de rumo decorrentes de um novo ciclo de violência no Oriente Médio.

Ainda assim, há boas perspectivas para 2006, principalmente com o reaquecimento do setor de alta tecnologia que, no ano passado, respondeu por 40% das exportações israelenses, somando US$ 13 bilhões. Atraída pelo potencial do país, a multinacional Intel, que já possui seis fábricas em Israel, anunciou a abertura de mais uma unidade na cidade de Kiryat Gad, gerando dois mil novos empregos que deverão se somar aos seis mil que a empresa mantém no país.

Produto Interno Bruto (PIB) — (PIB) - Gross Domestic Product (GDP)



Fonte: Escritório Central de Estatísticas de Israel
Source: Central Bureau of Statistics of Israel



Total de recursos advindos do exterior revela confiança dos investidores em Israel

Onde a inovação acontece

Os investimentos estrangeiros em Israel no ano de 2005 alcançaram a marca de US$ 10 bilhões. Este total representa um aumento de 72% em relação ao ano de 2004, quando o país recebeu US$ 5,8 bilhões, e confirma uma tendência de alta que se vem registrando desde 2003, após o setor ter sido prejudicado tanto por acontecimentos políticos regionais quanto pela conjuntura internacional. Deste total, cerca de US$ 5,71 bilhões foram investimentos estrangeiros diretos. Os dados foram divulgados pelo Banco de Israel (equivalente ao Banco Central do Brasil) no início do ano e confirmados pelo Centro para Promoção de Investimentos (CPI), órgão ligado ao Ministério da Indústria, Comércio e Trabalho, atualmente sob a direção geral de Rachel Roei.

Israel mantém um longo histórico de inovações de criação de mercados e geração de lucros. As empresas do país tornaram-se globalmente conhecidas e incluem nomes como CheckPoint, Teva Pharmaceuticals, Comverse, ECI Telecom, Keter Plastic, Iscar, Netafim, Amdocs, Orbotech e muitas outras. A notoriedade da indústria israelense foi responsável, em grande parte, pela ascensão dos investimentos estrangeiros que, em 1993, somavam apenas US$ 600 milhões. As agências internacionais de classificação têm constantemente mantido os indicadores de crédito de Israel e reafirmado sua confiança na economia do país.

Grandes nomes do cenário mundial

confirmam o que é divulgado por organismos internacionais. "Investir em Israel hoje é lucrar a longo prazo", disse Alan Havesi, ex-controlador do Estado de Nova York; Robert Greifeld, presidente e CEO da Nasdaq (Bolsa de Empresas de Tecnologia de Nova York), disse em 2004 "que o país tem a maior concentração de empresas de alta tecnologia do mundo, fora do Vale do Silício"; e Paul Smith, vice-presidente da Philips Medical, ressaltou após visitar o país: "Em dois dias aqui eu vi mais oportunidades do que em um ano no mundo inteiro". Em sua primeira visita a Israel, em 2005, Bill Gates, presidente da Microsoft, afirmou: "Não é exagero dizer que a inovação em Israel é decisiva para o futuro do negócio de tecnologia". Gates anunciou durante a visita que sua companhia e o governo de Israel fecharam um acordo para promover a tecnologia no país.

"Os investidores internacionais estão manifestando novamente interesse em Israel após alguns anos de estagnação, principalmente a partir de 2000. Não há dúvida de que as mudanças no contexto político e as perspectivas de uma estabilização regional são fatores que influenciam de maneira positiva a sua ação. Mas não podemos deixar de lado um fator de significativa importância nesta tendência e que, na verdade, é a razão principal pela qual o país vem recebendo investimentos externos: o potencial de inovação israelense tanto na área industrial quanto na de serviços. Israel foi responsável por algumas das principais inovações no campo de alta tecnologia nas últimas décadas", explica Rachel Roei.

Segundo a diretora do CPI, os investimentos externos têm exercido um papel importante no crescimento da economia de Israel e há cerca de 60 negócios ativos de fundos de capital no país, alimentando um fluxo estável dos recursos necessários no setor da tecnologia. Por estas razões, o governo tem-se empenhado em estimular o ingresso dos investimentos estrangeiros e liberalizou a economia mediante uma série de mudanças regulamentares, entre as quais a implementação de regulações liberais de moeda estrangeira que facilitam o aporte de capital tanto em Israel como no exterior; a redução de barreiras tanto tarifárias quanto não-tarifárias; a reformulação das leis fiscais para reduzir a tributação trabalhista; o imposto de renda de capital e a tributação global, criando incentivos para os investimentos no setor de alta tecnologia; e a privatização de empresas estatais para promover o crescimento do setor privado e incentivar a competitividade. O país oferece, ainda, concessões de investimentos, benefícios fiscais e isenções para os investidores estrangeiros por meio da Lei de Estímulo aos Investimentos de Capital; e incentivos para Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) de até 50% do valor dos programas aprovados através da Lei do Estímulo de P&D Industrial.

"Ou seja, existe todo um contexto favorável aos investidores. Além disso, o governo realiza uma série de eventos que visam a dar aos empresários e governos estrangeiros a oportunidade de conhecerem o potencial do país. Como exemplo desta tendência, é realizada anualmente a Conferência do Primeiro-Ministro para Exportação e Cooperação Internacional. A edição de 2004 recebeu 250 participantes e a de 2005, realizada em novembro último, contou com a presença de 700 visitantes, incluindo empresários e ministros, entre os quais uma missão de 60 brasileiros encabeçada pelo então governa-

Inovações israelenses

1. A M-Systems de Israel foi a primeira a oferecer produtos de memória flash DiskOnKey e DiskOnChip, e mudou a forma de armazenamento e gerenciamento de informações.
2. A GE Healthcare Israel foi responsável pelo lançamento do primeiro equipamento de ultra-som cardíaco portátil miniaturizado do mundo.
3. O scanner de tomografia computadorizada Philips Brilliance faz um diagnóstico abrangente do paciente em poucos segundos nas salas de emergência, nas quais cada segundo é importante.
4. A pioneira telefonia IP foi lançada pela Vocaltec.
5. A tecnologia de compressão ZIP foi desenvolvida por dois professores do Instituto Tecnológico – Technion (Haifa).
6. A pílula endoscópica com microcâmera foi lançada pela Given Imaging.
7. A ferramenta ICQ do AOL Instant Messenger foi desenvolvida em 1996 por quatro jovens israelenses.
8. Os microprocessadores Centrino e Pentium-4 Dotan foram desenvolvidos na Intel Israel.
9. A InSightec Image Guided Treatment desenvolveu uma maneira não-invasiva para destruir tumores que concentra ondas ultra-sônicas no alvo.
10. A Keter Plastic, com 23 fábricas espalhadas pelo mundo, é considerada a maior empresa de produtos de plástico da Europa.
11. Dois professores do Technion ganharam o Prêmio Nobel de Química de 2004. Seu trabalho de identificação da proteína Ubiquitin é uma inovação nas pesquisas do câncer, doenças degenerativas do cérebro e muitas outras.

MACHADO, MEYER, SENDACZ E OPICE
ADVOGADOS

Desde 1972

Societário, Mercado de Capitais, Bancário e Mercado Financeiro, Corporate Finance, Tributário, Financiamento de Projetos, Infra-Estrutura, Energia, Petróleo e Gás, Comunicações e Telecomunicações, Propriedade Intelectual, Franquia e Tecnologia, Direito Aeronáutico, Direito Minerário, Direito Imobiliário, Ambiental, Contencioso, Família e Sucessões, Direito do Trabalho e Previdência Social, Direito Econômico e Antitruste, Comércio Internacional, Contratos, Direitos do Consumidor, Esportes e Entretenimento.

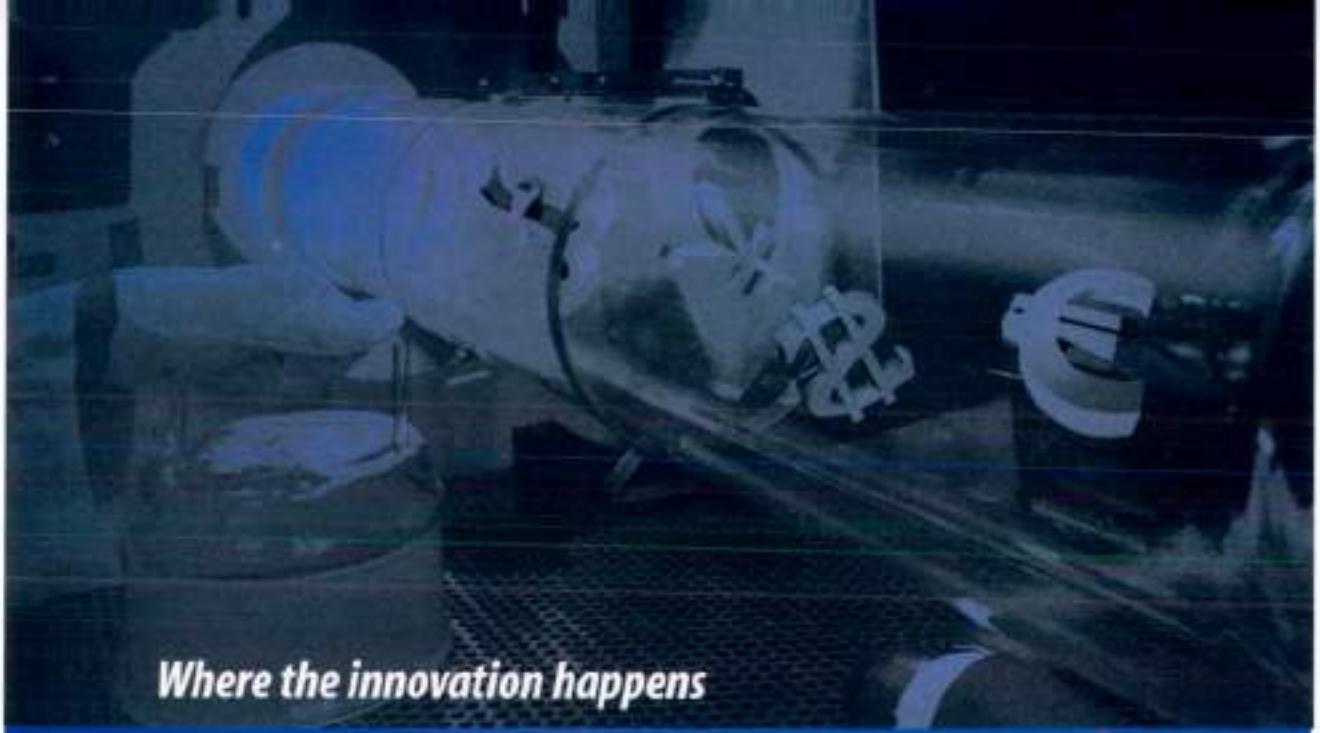
Since 1972

Corporate, Capital Markets, Banking and Financial Markets, Corporate Finance, Tax, Project Finance, Infrastructure, Energy, Oil and Gas, Communications and Telecommunications , Intellectual Property, Franchise and Technology, Aeronautical Law, Mining Law, Real Estate, Environmental, Litigation, Family and Estate Planning, Labor and Social Security Law, Economic and Antitrust Law, International Trade, Contracts, Consumer Law, Sports & Entertainment.

SÃO PAULO • BRASÍLIA • RIO DE JANEIRO • NITERÓI • SALVADOR
PORTO ALEGRE • FORTALEZA • BELO HORIZONTE • NOVA IORQUE

www.machadomeyer.com.br

OAB/SP 485



Where the innovation happens

English Resume

The foreign investments in Israel in 2005 reached a total of US 10 billions. This total represents an increase of 67% comparing with 2004, when the country received US$ 6,8 billions and confirms a trend of raising registered since 2003, after the sector had been damaged by political regional problems as well as international events. From this total, about US$ 5,71 billions were direct foreign investments. Data were published by the Bank of Israel (similar to our Central Bank) at the beginning of the year and confirmed by the Center to Promote Investments (CPI), linked to the Department of Commerce, Industry and Labor, under the general management of Rachel Roei.

The fame of the Israeli Industry was responsible, in great part, by the raise of foreign investments that in 1993 added up to US 600 millions. The international agencies of classification have firmly kept the credit index of Israel and reaffirmed their trust in the country economy.

"The foreign entrepreneurs are again showing attraction to Israel, after some years of stagnation, mostly since 2000. There is no doubt that the changes of the political context and the panorama of the regional stability are factors that influence, in a positive manner, their action. We can't ignore a factor of great significance in this trend and that is, in fact, the main reason that the country has been receiving external investments: the Israeli potential of renewing either in industry or services", explains Rachel Roei.

According to the CPI coordinator, foreign investments have an important role in the growth of the Israeli Economy and there are about 60 active businesses with capital funds in the country, feeding a stable flow of the necessary needs in the technology area. The government has been working hard to stimulate the success of the direct foreign investment and liberalized the economy making many adjustments in its rules. The country still offers investment grants, fiscal benefits and exemption to the foreign entrepreneurs through the Law of Stimulus to the Capital Investments; and grants for Development and Research (D&R). Up to 50% of the approved programs through the Law of Stimulus of Industrial D&R.

"That means there is a friendly environment to the entrepreneurs. Besides, the government creates a series of events that gives the foreign countries and entrepreneurs the opportunity to know the potential of the country. As an example of this trend: Annually we have the Conference of the Prime Ministry to Exportation and International Cooperation. The Conference of 2004 achieved 250 partakers and the 2005 Conference last November, had the presence of 700 visitors, including entrepreneurs and ministries, among them there was a mission of 60 Braziliars led by the Governor of Sao Paulo Mr. Geraldo Alkmin", explains Rachel Roei

Besides her career in the Department of Commerce, Industry and Labor, Rachel Roei had many responsibilities in Israel and abroad. From 1988 to 1922 she was the Consul of Economic Affairs in Brazil. At that time there were only five Israeli companies represented here. Nowadays there are over 200, including plants from many segments. "This change shows the Israeli interest in Brazilian market. There are many other clear signs of this trend, mostly from the governments; like the Agreement to avoid double-taxes,that started at the beginning of 2006; The Board-Agreement with Mercosul, that was started by the signing of and agreement of free commerce as a whole. Soon, all of these will contribute to the increase of cooperation with the Brazilian Industry, together with our presence in the country. My Department made the Brazilian Market one of its priorities, showing our knowledge relating to the country's potential for Israeli industry here", finalized the General Director of PCI.

dor do Estado de São Paulo, Geraldo Alckmin", explica Rachel Roei. Como parte de suas atividades, o CPI atua como guia do investidor para facilitar a tomada de decisão e a identificação dos parceiros adequados, além de fornecer informações setoriais e outras solicitadas.

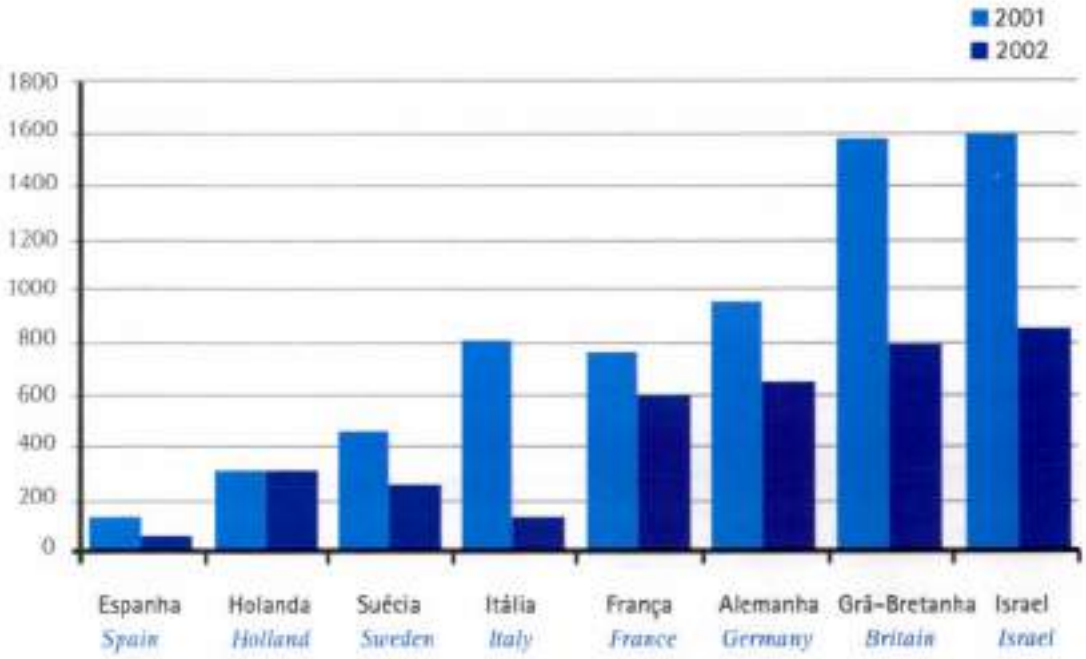
Quando perguntada sobre quais seriam as vantagens que Israel teria a oferecer para atrair os investidores estrangeiros, levando-os a escolher o país ao invés de outros, Rachel Roei menciona alguns: os acordos internacionais de comércio que Israel possui – como, por exemplo, os vigentes para evitar dupla tributação (recentemente ratificado com o Brasil, entre outros), um sistema financeiro legal sofisticado, e excelentes instituições acadêmicas e de pesquisa.

Ao longo de sua carreira no Ministério de Indústria, Comércio e Trabalho, Rachel Roei ocupou diversos cargos em Israel e no exterior. De 1988 a 1992 foi cônsul para Assuntos Econômicos no Brasil, quando havia apenas cinco empresas israelenses aqui representadas. Atualmente há quase 200, incluindo várias fábricas de diferentes segmentos. "Esta mudança mostra o interesse israelense no mercado brasileiro. Há outros sinais evidentes desta tendência, principalmente por parte dos governos, como o acordo para evitar dupla-tributação, que entrou em vigor no início de 2006; e o acordo-quadro com o Mercosul, primeiro passo para que em breve seja assinado um acordo de livre comércio com o bloco – tudo isso permitirá aumentar a cooperação com a indústria brasileira, além da nossa presença no País. O meu Ministério fez do mercado brasileiro uma de suas prioridades, o que mostra o nosso conhecimento em relação ao potencial do País para a indústria de Israel", finaliza a diretora do CPI.

"Existe um contexto favorável aos investimentos."

Rachel Roei

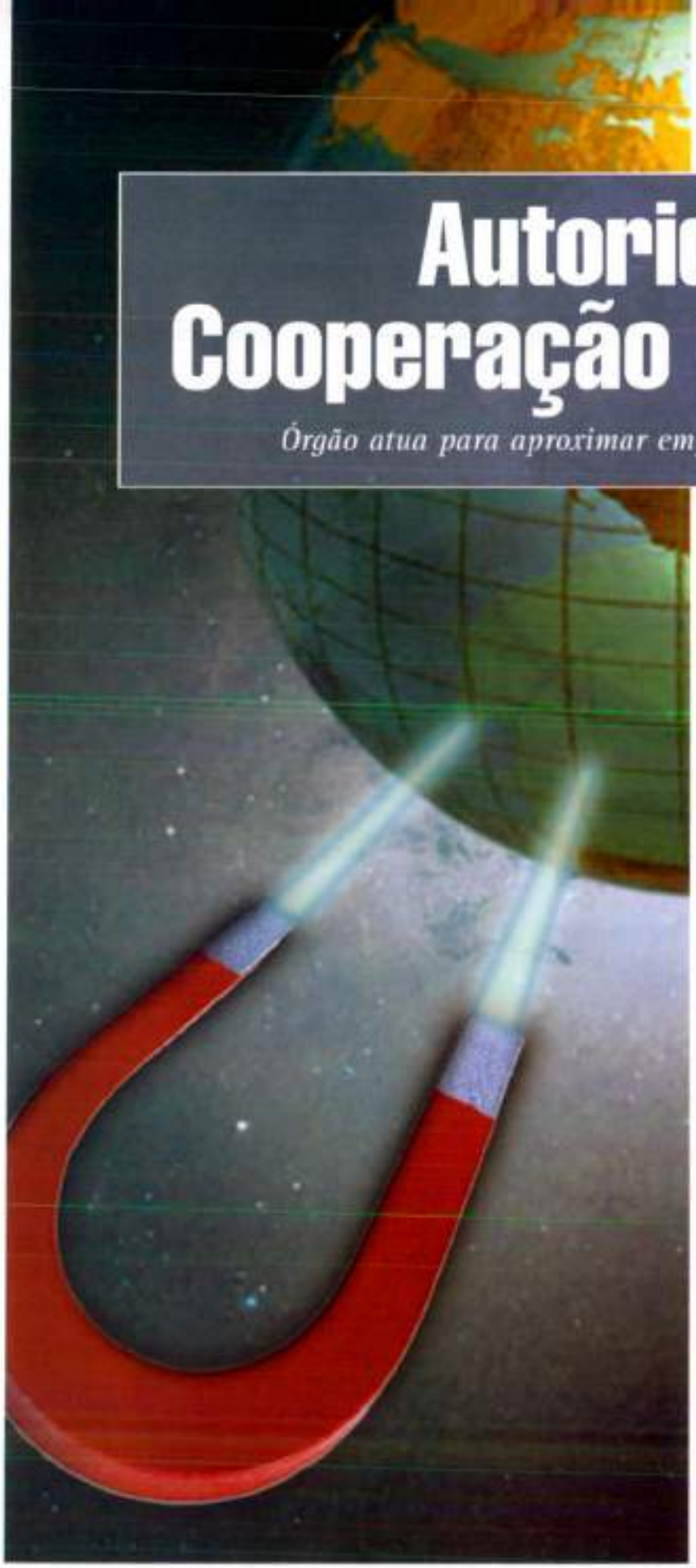
INVESTIMENTOS DE CAPITAIS DE RISCO EM ISRAEL E NA EUROPA EM US$ MILHÕES
VENTURE CAPITAL IN ISRAEL AND IN EUROPE IN US$ MILLION



Fonte: Ministério de Indústria, Comércio e Trabalho de Israel
Source: Ministry of Industry, Trade and Labor of Israel

Autoridade para Cooperação Industrial

Órgão atua para aproximar empresas locais de multinacionais



Como caminhar pelas teias da burocracia israelense com relação aos investimentos estrangeiros, à formação de joint-ventures, aos projetos conjuntos de cooperação industrial; como elaborar contratos para terceirização de produção; ou encontrar parceiros adequados? A resposta para estas e outras perguntas relativas ao intercâmbio internacional passa pela Autoridade para Cooperação Industrial (ACI) de Israel, entidade ligada ao Ministério de Indústria, Comércio e Trabalho, que atua no sentido de aumentar a presença israelense no mercado mundial.

Com uma indústria nacional consagrada pela inovação e pela sofisticação tecnológica, o setor produtivo israelense só poderá aumentar sua presença no mercado internacional nas próximas décadas através de parcerias. É com base nessa premissa que a ACI atua, tendo entre suas metas ajudar as companhias estrangeiras a identificar no país os grupos para desenvolvimento de projetos em conjunto, formação de joint-ventures, além de estimular programas de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) em áreas de interesse comum. Sua meta inclui, também, divulgar oportunidades de negócios, intermediar acordos e auxiliar as companhias do país a adaptar-se às necessidades do mercado internacional, aumentando sua competitividade. Sediada em Tel Aviv, a ACI mantém um escritório em Nova York (Estados Unidos), responsável por atender todo o continente norte-americano.

A entidade é responsável, também, pela supervisão do cumprimento das leis relativas a concorrências que envolvam produtos e

English Resume

Authority for Industrial Cooperation

How do you go through all the stages of the Israeli red tape to do foreign investments, joint ventures, and industrial cooperation projects? How do you elaborate third-party production contracts or how do you find the right partners? You will find the answer to those questions and to many others related to international exchanges with the Israeli Authority for Industrial Cooperation (ACI), an entity linked to the Ministry of Employment, Trade and Industry, which endeavors to increase the presence of Israel on the world market.

With a national industry renowned for being innovative and using sophisticated technology, the Israeli production sector is bound to increase its presence on the international market through partnerships over the next years. Based on this, one of the goals of the ACI is to help foreign companies identify groups in the country to develop projects together and form joint-ventures; it also endeavors to encouraging Research and Development (R&D) Programs in fields of common interest. Its goal is also to release business opportunities, intermediate in agreements and help Israeli companies adapt to the needs of the international market, and thereby increase its competitiveness.

projetos ligados às instituições governamentais, públicas e aos órgãos do Estado, além de monitorar as grandes transações comerciais do setor privado e de manter uma política de cooperação com organizações similares de outros países. Como parte de sua agenda de atividades, a ACI organiza seminários sobre oportunidades de negócios em Israel, reuniões entre companhias israelenses e estrangeiras no país, na Europa e nos Estados Unidos, além de manter uma política de incentivos para investimentos diretos em empresas israelenses e em projetos de P&D.

Uma pesquisa feita pela ACI mostra que, nos últimos cinco anos, a maioria dos acordos de cooperação cumpriram as metas estipuladas nos contratos e que grande parte das indústrias estrangeiras continua desenvolvendo parcerias no país.

MAIS INFORMAÇÕES:

Industrial Cooperation Authority
76 Mazeh Street
Tel Aviv
Fone: 972-3-560.7810
Fax: 973-3-560.7813
http://www.tamas.gov.il/icail.htm
Email: ica@moitel.gov.il

maringá turismo

Verdadeira Consultoria em Viagens, Turismo e Eventos:

- Programa de Gerenciamento e Redução de Custos
- Viagens de Incentivo
- Eventos e Convenções
- Maringá Personalidade
- Serviço em Aeroportos e Apoio Emergencial
- E40 - Até 43 dias de prazo para pagamentos.
- Excursões e Cruzeiros Marítimos
- Viagens Corporativas
- Serviço de Despachante
- Até 75% de descontos em hotéis

Informações: (11) 3156-7575 / 3066-3600 / 4433-7733
mac.cliente@maringaturismo.com.br www.maringaturismo.com.br

Rede de Atendimento: Belo Horizonte - Campinas - Curitiba - Novo Hamburgo - Porto Alegre - Rio de Janeiro - Santo André - Santos - São Paulo e mais 6.200 escritórios em todo mundo.

Privatização em pauta

Venda das principais empresas vem sendo gradativamente negociada pelo governo israelense

A privatização está mudando gradativamente o perfil da participação do governo de Israel na economia. Apesar do setor público ainda ter uma ação significativa, a linha adotada pelo ex-ministro das Finanças Binyamin Netanyahu, há três anos, vem sendo mantida também pelo primeiro-ministro, Ehud Olmert. O gerenciamento do processo vem sendo feito dentro da regulamentação da lei de 1975 e visa a reduzir ou eliminar a participação do governo em alguns setores. Atualmente, as estatais em Israel estão presentes nos mais variados segmentos, entre os quais: segurança, construção, energia, agricultura, telecomunicações, transportes, turismo, indústria, comércio e educação. As privatizações vêm sendo realizadas através da Autoridade das Companhias Estatais.

A necessidade de diminuir a presença governamental começou a ser amplamente debatida no início dos anos 1970, uma discussão polêmica em um país que foi construído sob os princípios do socialismo. Ainda assim, a dura realidade dos gastos públicos e a escassez de alternativas para gerar mais recursos para manter a eficiência da máquina estatal forçaram os governantes a dar início a um processo cujos primeiros passos podem ser considerados, sem margem de dúvida, lentos. Uma das grandes inimigas da privatização sempre foi a Histadrut [Confederação Geral dos Trabalhadores], que congrega milhares de funcionários públicos que se têm beneficiado por uma legislação bastante protecionista e que é, também, um dos mais importantes braços do Partido Trabalhista. Assim, a venda das principais estatais vem sendo gradativamente negociada pelo governo e pela central.

De 1983 até junho de 2002, a soma dos recursos advindos das privatizações chegou a quase US$ 9 milhões, pela venda total ou parcial de 83 empresas. A partir de 2000, houve uma queda na entrada dos recursos: em 2000, foram US$ 665 mil; em 2001, US$ 45 mil; e em 2002, US$ 24 mil. Segundo o Ministério de Indústria, Comércio e Trabalho, a principal razão para esta queda foi a crise de mercado, inclusive no mercado interno, além da situação de segurança em Israel.

A partir de 2003, o tema voltou à pauta de prioridades do governo e, para reavivar o processo, o Comitê Ministerial de Privatização deu início à venda da companhia de navegação nacional Zim, encerrada em janeiro de 2004 pelo valor de aproximadamente US$ 100 milhões. Atualmente, 98% das suas ações pertencem à Israel Corporation, de propriedade do Ofer Brothers Group, sendo uma das 15 maiores empresas armadoras no mundo.

Ainda em 2003, foi aprovado um acordo para a venda da Israel Electric Corporation Ltd. (IEC), mas a companhia ainda não teve suas ações oferecidas à iniciativa privada. A Mekorot Water Co. Ltd., empresa que atua no setor de distribuição de água, está passando por uma reestruturação para aumentar a sua eficiência e determinar quais as atividades que continuarão sendo monopólio e quais atuarão dentro de uma política de mercado competitivo.

Depois de 55 anos como uma empresa estatal, a companhia aérea israelense El Al fechou o ano de 2004 como uma empresa mista, na qual 30% das ações ainda pertencem ao governo e o restante ao capital privado. Os atuais sócios majoritários são os empresários israelenses Israel e Oded Borovich, que possuem a Knafaim-Arkia Holding Ltd., grupo ao qual pertence a empresa de vôos domésticos Arkia. Adquiriram a fatia da El Al por US$ 113 milhões.

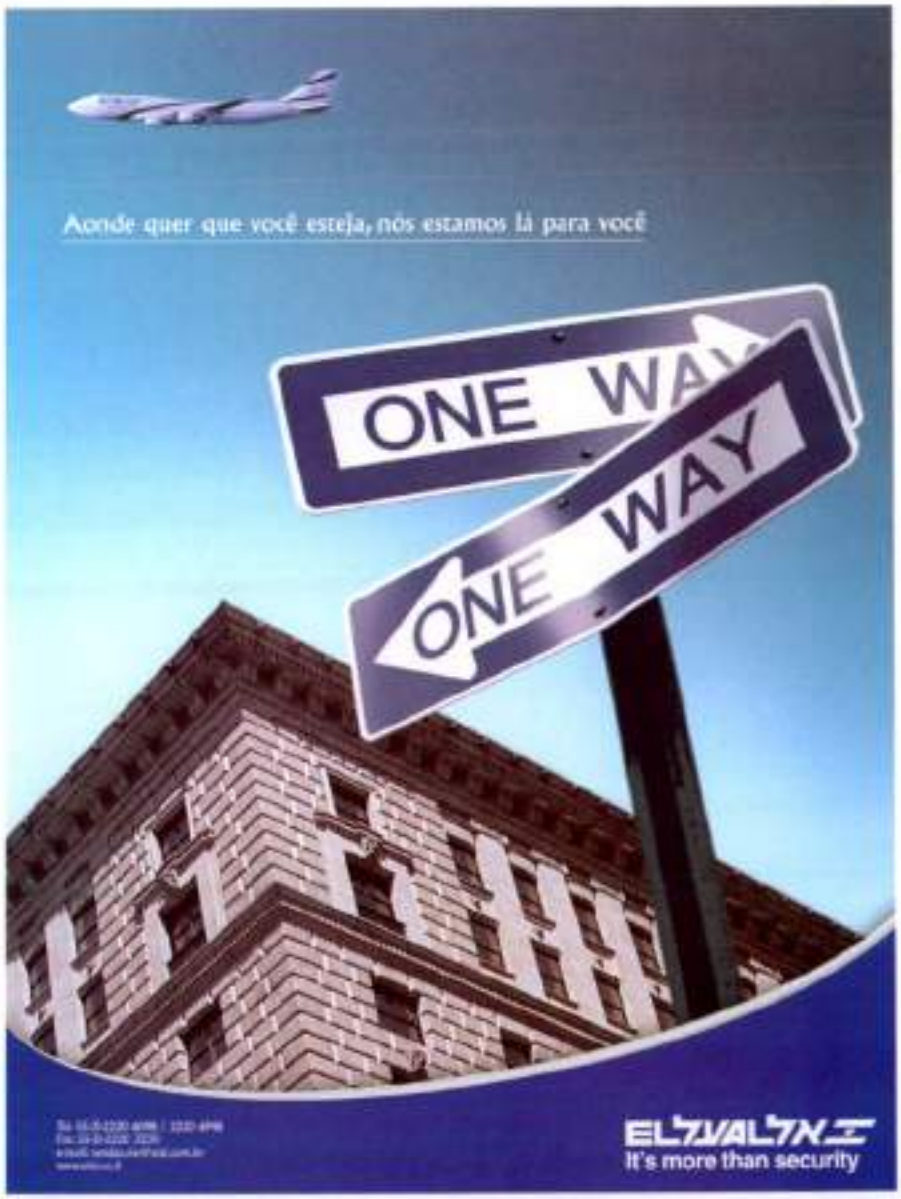
Depois de anos de tentativas – iniciadas em 1989 –, finalmente a companhia de telefonia Bezeq foi privatizada no primeiro semestre de 2005. Para assumir o controle de 30% das ações da empresa, o grupo Saban-Apax-Arkin, que mantém também a opção de adquirir mais 10,7% das ações, pagou pouco mais de US$ 970 milhões. O restante do controle acionário está atualmente assim dividido: Zeevi Communications Holding, 17,8%; os funcionários, 4,7%; e o governo israelense, 1%. Os 35,8% restantes continuarão disponíveis para negociação na Bolsa de Valores de Tel Aviv.

Sediado em Los Angeles, o Grupo Saban foi criado em 2001 pelo israelense Haim Saban, fundador da empresa de entretenimento Fox Family Worldwide e da Saban Entertainment. O fundo Apax é controlado pelo judeu britânico sir Ronald Cohen. O terceiro membro do trio é Mori Arkin, responsável pelo sucesso de uma das mais importantes empresas farmacêuticas de Israel, a Agis, recentemente vendida para a fabricante norte-americana de genéricos Perrigo.

Também em 2005 foi aberta a licitação para a privatização das Indústrias Militares de Israel (IMI) – um conglomerado de companhias estatais do setor de segurança, que será vendido por partes. Os portos também passaram por um processo de reestruturação, ainda sem implicar a privatização, que culminou na divisão da Autoridade Portuária, ainda como empresa estatal, e na formação de outras companhias do governo, sendo uma responsável pelo porto de Haifa – o principal do país –, e a outra pelo de Ashdod.

Já no início de 2006, o governo deu início ao processo de privatização das Refinarias de Petróleo Ltda. (Oil Refineries Ltd.), através da abertura de uma licitação. De acordo com a resolução número 107 do Comitê Ministerial de Privatização, a companhia será dividida em duas: a ORL Haifa (ORH) e a ORL Ashdod (ORA).

O setor bancário vem sendo gradativamente privatizado desde 1991 e já saíram da esfera governamental os principais bancos israelenses, entre os quais, Hapoalim, Mizrahi, Discount e, no ano passado, o Leumi, um dos mais importantes do país. O primeiro-ministro Olmert promete continuar os processos de privatização que, nos últimos dois anos, geraram cerca de US$ 2 bilhões para Israel.



Privatization in guideline

English Resume

The privatization is gradually changing the profile of the government of Israel in its participation in the Economy. In spite of this the public sector still has a significant portion. The line adopted by the ex-minister of Finances for three years Binyamin Netanyahu, has been maintained by his successor Ehud Olmert who is also Provisional Prime Minister. The management of this process has been done within the regulation of the law from 1975, and intends to reduce or eliminate the government participation in some segments. The privatizations have been done through the Authority of the State Companies.

The necessity to diminish the presence of the government started to be widely debated at the beginning of the 70s. From 1983 until June 2002 the sum of the resources from the privatizations reached the total of US$ 9 million from the total or partial sale of 83 companies. From 2003 on, privatization returned to the priorities guideline of the government and to renew the process the Ministerial Committee of Privatization accomplished the sale of the Shipping National Company Zim valued at approximately US $ 100 millions ,which closed in January of 2004. Nowadays 48,9% of its shares belong to Israel Corporation owed by the Ofer Brother Group; and 48,6% is under control of the Israeli Government.

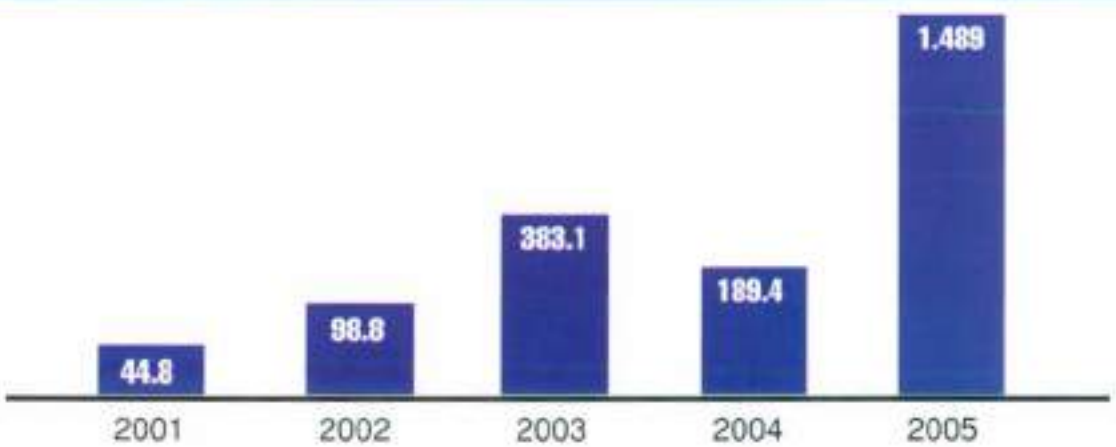
In 2003 an agreement was approved for the sale of a non-publicly owned company Israel Electric Corporation Ltd (IEC). The Mekorot Water Co. Lt. company that provides public water distribution, is undergoing restructuring to increase its efficiency and set which activities will continue to be a monopoly and which ones will act inside the boundaries of a competitive market.

The Israeli Air Company (El Al) closed the year of 2004 as a quasi-public corporation where 30% of the shares belong to the government and the rest to the private capital. The majority partners are the Israeli entrepreneurs Israel and Oded Borovich who have the Knafaim-Arkia Holding Ltd. to whose group the Air Domestic Flights Company Arkia belongs. The company was sold for US$113 million.

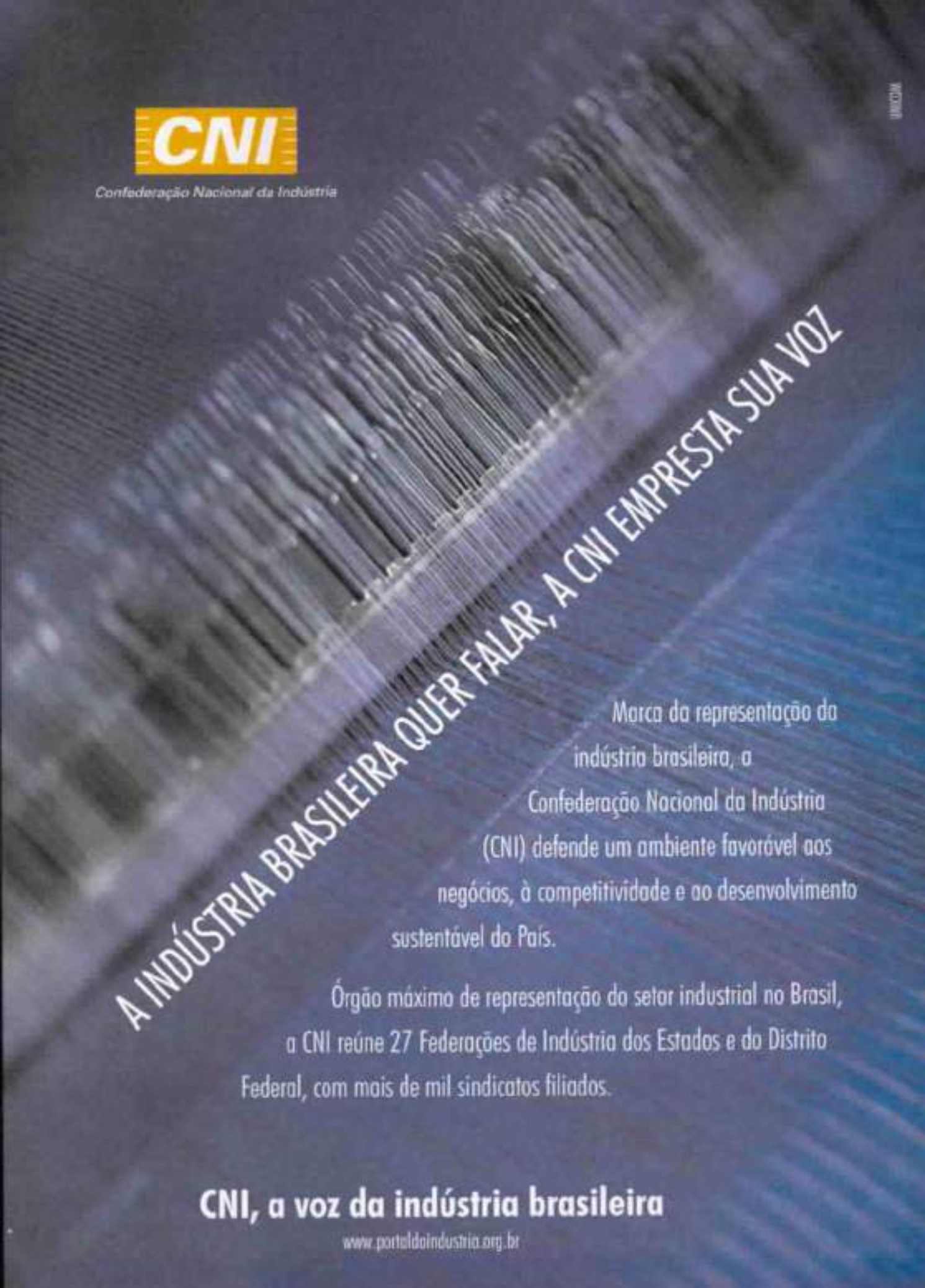
After years of attempt – starting 1989 – the Telephone Company Bezeq finally was privatized in the first term of 2005. To assume the control of 30% of the shares, the group Saban-Apax-Arkin that keeps the option to purchase 10,7% more of the shares, paid a little over US$ 920 million. The rest of the shareholding control is now divided in this way: Zeevi Communications holding 17,8%, the employees 4.7% and the Israeli Government 1%. The 35,9% left will continue to be available for purchase through the Stock Exchange of Tel Aviv.

Also in 2005, the selling and bidding at auction to effect the privatization of the Military Industries of Israel (MII) was opened – a conglomerate of State companies from the Security segment that will be sold in parts. At the beginning of 2006, the government started the process of privatization of the Oil Refineries Ltd of Israel through an opening of a bidding at auction.

Rendimentos das Privatizações em US$ milhões
Revenue from privatization in US$ millions

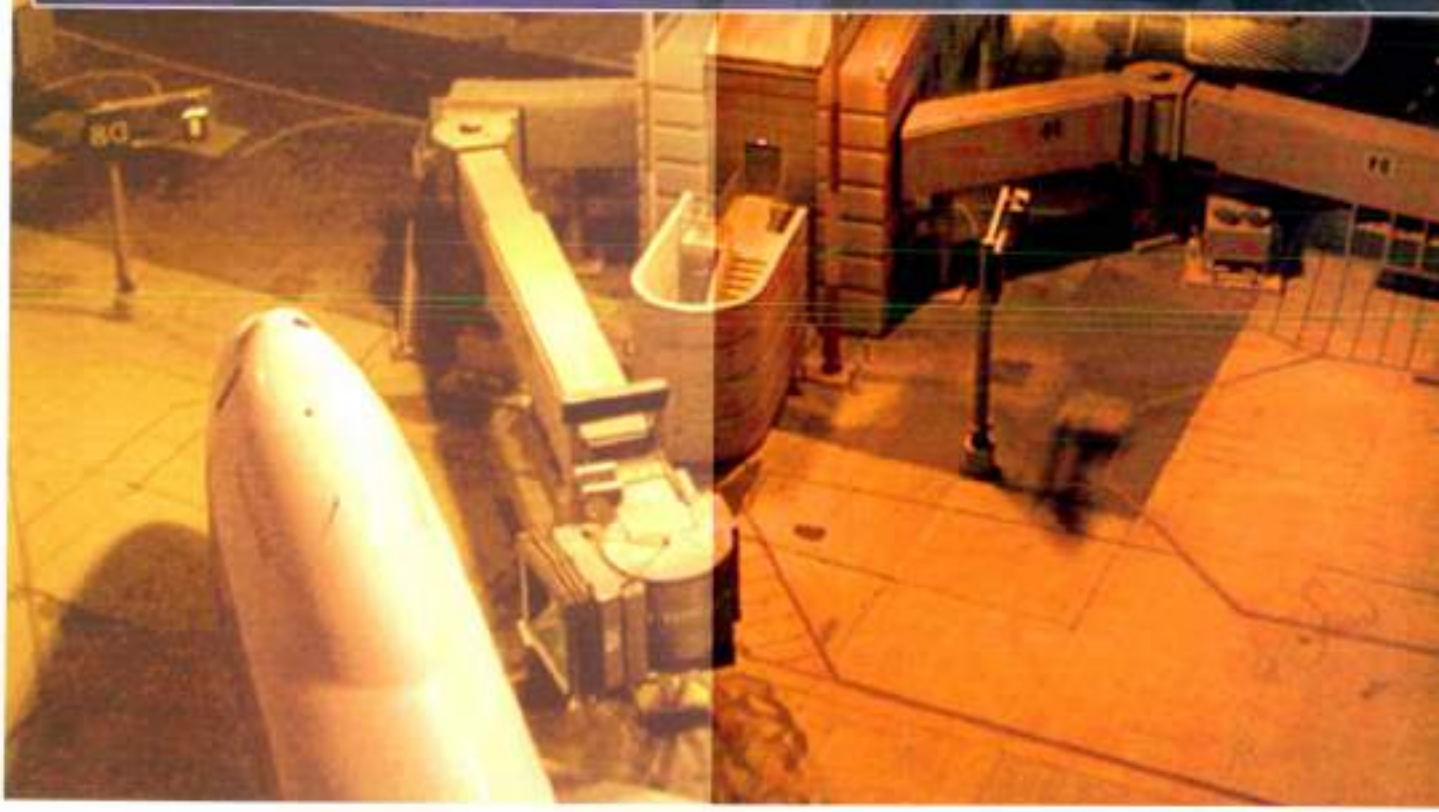


Fonte: Autoridade do Governo para Companhias – Ministério das Finanças
Source: Government Companies Authority - Ministry of Finance


CNI
Confederação Nacional da Indústria
A INDÚSTRIA BRASILEIRA QUER FALAR, A CNI EMPRESTA SUA VOZ
Marca da representação da indústria brasileira, a Confederação Nacional da Indústria (CNI) defende um ambiente favorável aos negócios, à competitividade e ao desenvolvimento sustentável do País.
Órgão máximo de representação do setor industrial no Brasil, a CNI reúne 27 Federações de Indústria dos Estados e do Distrito Federal, com mais de mil sindicatos filiados.
CNI, a voz da indústria brasileira
www.portaldaindustria.org.br

Aeroportos, portos e redes ferroviária e rodoviária estão sendo beneficiados

Investimentos em infra-estrutura



Desde sua criação, em 1948, o Estado de Israel fez dos investimentos em infra-estrutura uma de suas prioridades, apostando na premissa de que o desenvolvimento depende fundamentalmente das condições deste setor. Apostando no turismo – segunda fonte de divisas do país –, e no comércio internacional, o Ministério de Transportes vem destinando recursos significativos a dois segmentos: os aeroportos e os portos.

Além do novo Aeroporto Internacional Ben-Gurion, próximo a Tel Aviv, inaugurado no final de 2004, há três outros aeroportos operando no país, utilizados principalmente para vôos domésticos: um em Haifa, na região central, um em Eilat, e outro em Ovda, no sul de Israel. O de Eilat costuma também abrigar vôos da Europa e dos países vizinhos, como Egito e Jordânia. Dados do Ministério dos Transportes indicam que, em 2020, o tráfego aéreo anual em vôos internacionais deverá chegar a 16 milhões de passageiros. Segundo informações dos órgãos responsáveis pelo setor aéreo, o aeroporto de Haifa deverá ter sua estrutura ampliada em breve para atender vôos internacionais, em um projeto avaliado em US$ 400 milhões; e os de Eilat e Ovda serão substituídos por um novo terminal, também internacional, na cidade de Timna. O custo estimado desta obra é de US$ 150 milhões.

Outra opção para se chegar a Israel é por via marítima. Apesar de a grande maioria dos turistas entrar pelos terminais aéreos, há atualmente três portos em funcionamento no país aptos a rece-

ber passageiros e cargas. Cerca de 97% do comércio israelense passa pela rede portuária. Instalados nas cidades de Haifa – o maior, Ashdod – o mais próximo de Tel Aviv, e em Eilat – na região do Mar Vermelho, contam com projetos para modernização e ampliação de cerca de US$ 4 bilhões a serem investidos nos próximos anos. Deste total, US$ 1 bilhão destina-se às melhorias no Porto de Haifa. Em 2003, o movimento de cargas no sistema portuário israelense somou 35 milhões de toneladas e a expectativa é que chegue a 70 milhões de toneladas em 2020. Os três portos são também pontos de partida e chegada para navios que realizam cruzeiros pela costa israelense, mostrando aos visitantes o país a partir de um outro ângulo.

O governo vem também aumentando os investimentos no segmento de infra-estrutura de transporte terrestre e urbano. Até o final de 2004, mais de US$ 2 bilhões foram destinados ao setor que, de acordo com o orçamento governamental, nos próximos cinco anos receberá aproximadamente 1,8% do Produto Interno Bruto, ou seja, cerca de US$ 2,2 bilhões anuais. As autoridades pretendem também atrair investimentos da iniciativa privada através das parcerias público-privadas, principalmente para o desenvolvimento e a implantação de sistemas de transporte de massa nas áreas metropolitanas de Tel Aviv e Jerusalém, e na melhoria e no desenvolvimento das malhas ferroviária e rodoviária.

O principal projeto referente ao segmento ferroviário é a chamada Linha Expressa entre Tel Aviv e Jerusalém, que ligará os dois principais centros do país, separados por 56 quilômetros, em apenas 28 minutos. O primeiro trecho entre Tel Aviv e o Aeroporto Internacional Ben-Gurion foi inaugurado em 2004. A linha até Jerusalém deverá entrar em funcionamento em 2008. O investimento total previsto no setor ferroviário nacional é de US$ 4,5 bilhões nos próximos cinco anos.

Investments in infrastructure

English Resume

Since its creation in 1948, the State of Israel made the investments in infrastructure one of its priorities, betting on the premise that development depends mainly on the conditions of this segment. Betting in Tourism – second country verge source, and on the International Trade, the Ministry of Transportation has designated as significant resources two segments: the airports and harbors.

Besides the new International Airport Ben-Gurion, next to Tel Aviv, inaugurated at the end of 2004, there are three others operating in the country, one in Eilat and another in Ovda at the south of Israel. Data from the Ministry of Transportation indicate that in 2020 the international air traffic totals of International fights should reach 16 million passengers per year. According to information from those responsible for the air segment, the airport of Haifa should have its structure enlarged to receive international flights in a project evaluated in US$ 400 million soon; and a new terminal also international, in the city of Timna, will replace the airports of Eilat and Ovda for receiving International flights. The estimated cost of this work is of US$ 150 million.

There are now three harbors working in the country able to receive passengers and cargos. Around 97% of the Israeli trade, passes through the longshoreman net. Installed in the cities of Haifa – the biggest; Ashdod – the closest from Tel Aviv, and in Eilat in the Red Sea region, will have projects for modernization and amplification costing about US$ 4 billion to be invested in the next several years. From this total, US$ 1 billion is destined to the improvements of the Haifa Harbor.

O israelense consome cerca de US$ 6 mil ano per capita

Israel, mercado importador crescente

O comércio internacional é um dos pilares fundamentais da economia de Israel. Além de ser um grande exportador de bens e serviços, Israel é também um dos principais países importadores do mundo, principalmente pela escassez de recursos naturais. O consumo per capita israelense gira em torno de US$ 6 mil por ano. Seus principais parceiros comerciais são os Estados Unidos e a União Européia, com os quais mantém há décadas acordos comerciais preferenciais.

Em 2005, as importações de produtos somaram US$ 44,4 bilhões e as exportações, US$ 36,4 bilhões, com um déficit comercial de US$ 8 bilhões. Em comparação ao ano de 2004, as exportações de produtos cresceram 7,7% e as importações 9,9%. Estes dados não incluem o intercâmbio comercial com a Autoridade Palestina.

No que se refere às importações israelenses, a compra de matérias-primas (excluídos diamantes e combustíveis) totalizaram em 2005 US$ 16,8 bilhões, ou seja, um aumento de 4,5% em relação ao ano anterior. Analisando-se os grupos por commodities, constata-se que houve alta significativa no segmento de metais preciosos (27%), metais não-ferrosos (18,9%), ferro e aço (10,3%) e borrachas e plásticos (9,9%).

O segmento de bens de capital (excluindo-se navios e aviões) somou US$ 6,2 bilhões, registrando um

Israel, rising importation market

English Resume

International Trade is one of the main pillars of the Israeli Economy. Besides being a big exporter of goods and service, Israel is also one of the main importer countries in the world, mostly because the shortage of natural resources. The per capita consumption turns around US$ 6.000. It main trade partners are United States and European Union with which Israel has kept commercial agreements for decades.

In 2005 the imports of goods added up US$ 44.4 billion and the exports US$ 36.4 billion with a commercial deficit of US$ 7.7 billion. Compared with 2004 the exports increased 7.7% and the imports 9.9%. This data doesn't include the commercial interchange with the Palestinian Authority.

Referring to Israeli imports, the purchase of raw material (not including diamonds and fuel) totalized in 2005 US$ 16.8 billion, that means an increase of 4.5% compared with the last year. Analyzing the groups by types, we find out there was a significant increase in the precious metals segment (27 %) , non-ferrous metals (18.9%), iron and steel (10.3%) and rubber and plastic (9.9%).

The segment of investment assets (excluding ships and planes) added up US$ 6.2 billion, an increase of 3.4% compared with the previous year. The major rise was in the segment of trucks, pick-ups and buses (16.3%). The import of consumption goods also increased in the year ended – 7.1% over year 2004.

It is data mentioned above that make Israel an attractive commercial partner to the export countries. Picturing this it is important to say that the Council considers the Government and the Governmental Agencies for International Business (CIB), important buyers of products and services. According to the institution data, the annual purchases made by the central Government represent around 12% of the Gross Domestic Product (GDP) and from this total, 15% are contracts done with foreign suppliers even if there is a regulation that gives privilege to the national industries and certain regions of the country. Even considering these last two points, the purchase potential of the Israeli Government is attractive to the players of International Trade.

aumento de 3,4% quando comparado com o ano anterior. A maior alta foi no setor de caminhões, pick-ups e ônibus (16,9%). A importação de bens de consumo também cresceu, no ano que terminou, 7,1% em relação a 2004. Os aumentos maiores foram nos segmentos de móveis e componentes elétricos (8,8%) e equipamentos de transporte para uso pessoal, carros, motos, entre outros (5,7%). A importação de bens não-duráveis subiu 6,7%, com destaque para os setores de roupas e calçados (9,8% no total).

As compras internacionais de diamantes (brutos e polidos) e de combustíveis (óleo cru, destilados e carvão) também cresceram. Os primeiros somaram US$ 9,2 bilhões, um aumento de 5,1% em relação a 2004; e os últimos US$ 6,8 bilhões, uma alta de 50,2% quando comparados com o ano anterior.

São dados como os mencionados acima que fazem de Israel um parceiro comercial atraente para os países exportadores. Dentro deste quadro, vale ressaltar que o governo e as agências governamentais israelenses são considerados pela Organização Mundial do Comércio (OMC) compradores de peso de produtos e serviços. Segundo dados da instituição, as compras feitas anualmente pelo governo central representam cerca de 12% do Produto Interno Bruto (PIB) e, desse total, 15% são contratos feitos com fornecedores estrangeiros, ainda que exista uma regulamentação que privilegie as indústrias nacionais e determinadas regiões do país. Mesmo considerando-se estes dois últimos pontos, o potencial de compras da esfera governamental israelense é atrativo para os players do comércio internacional, principalmente por ser feito através de processos de licitação, dependendo dos valores das negociações.

Israel assinou o acordo da OMC que determina as regras para a realização de compras governamentais. Tal regulamentação, no entanto, aplica-se apenas à lista de agências indicadas pelos países e segundo valores pré-estabelecidos. No caso de Israel, o acordo inclui quase todas as instituições governamentais e empresas estatais. A maior parte das exceções está relacionada ao setor de defesa, segurança interna e indústria aeronáutica.

De acordo com a Lei para Licitações de 1992 e legislações relacionadas, dentro do acordo que Israel mantém com a OMC, a partir de determinado valor, as instituições governamentais e as estatais devem fazer as compras através de licitações, apesar de haver exceções, com a realização de processos fechados ao invés de públicos. As licitações públicas são anunciadas durante dois dias nos jornais israelenses, em hebraico; em um jornal diário ou semanário em árabe; e também em sites da internet. No caso de uma licitação segundo os termos do acordo com a OMC, deve ser publicado ainda anúncio em um jornal de língua inglesa.

Desde janeiro de 1995, em função de uma legislação local, as agências governamentais e as estatais devem promover a indústria nacional. Todas as licitações internacionais, a partir de um determinado valor, devem incluir a cláusula "cooperação industrial" com instituições israelenses em pelo menos 35% do valor total do contrato. Para atender a esta exigência, a empresa estrangeira pode subcontratar companhias locais, investir em indústrias do país, transferir tecnologia ou comprar bens produzidos ou serviços feitos em Israel. Mais informações sobre os valores e sobre tal requisito devem ser obtidas junto à Autoridade para Cooperação Internacional pelo site http://www.ica.gov.il.

Pauta de importação de Israel	Israel import list
Principais itens	Main items
Produtos de origem animal, pecuária	*Live animals, animal product*
Produtos de origem vegetal	*Vegetal plants & vegetable products*
Gorduras animais e vegetais	*Animals vegetable fats*
Alimentos industrializados	*Prepared foodstuffs*
Produtos minerais	*Mineral products*
Produtos Químicos	*Chemical product*
Produtos plásticos e borrachas	*Rubber, plastic*
Peles e couros	*Hides, leather*
Madeiras e produtos derivados	*Wood & wood products*
Papéis e produtos derivados	*Paper & paper products*
Indústria textil	*Textile & textile articles*
Calçados	*Footware*
Minerais não-metálicos	*Non metallic mineral products*
Metais e pedras preciosas	*Precious stones & metals*
Metais básicos	*Base metals*
Máquinas e Equipamentos	*Machinery*
Equipamentos de Transporte	*Transport equipment*
Equipamentos médicos, óticos e outros	*Optical medical, other equipment*
Outros	*Miscellaneous*

*As importações israelenses somaram em 2005 US$ 44,4 bilhões
The total of Israel imports in 2005 is US$ 44,4 billions

Fonte: Escritório Central de Estatísticas de Israel (2005)
Source: Central Bureau of Statistics of Israel (2005)

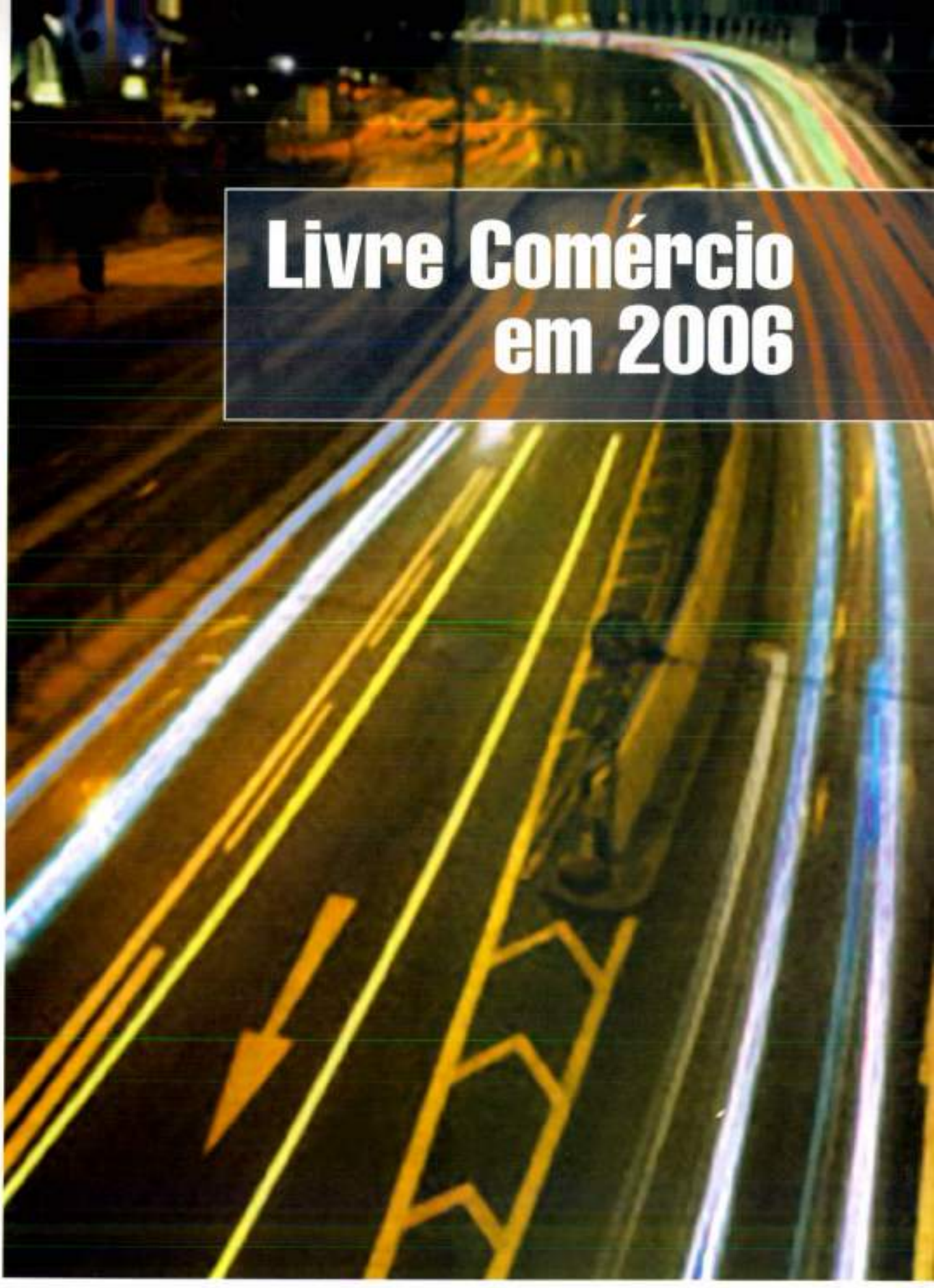
Câmbio para viagem é na Cotação: 4002-1010

Moedas para mais de 30 países, Travelers Cheques ou cartão Visa TravelMoney. Delivery à disposição.*

www.cotacaoontime.com.br

COTAÇÃO ON TIME

EMPRESA DO BANCO RENDIMENTO



Livre Comércio em 2006

Negociações para um acordo entre o Mercosul e Israel estão em ritmo acelerado

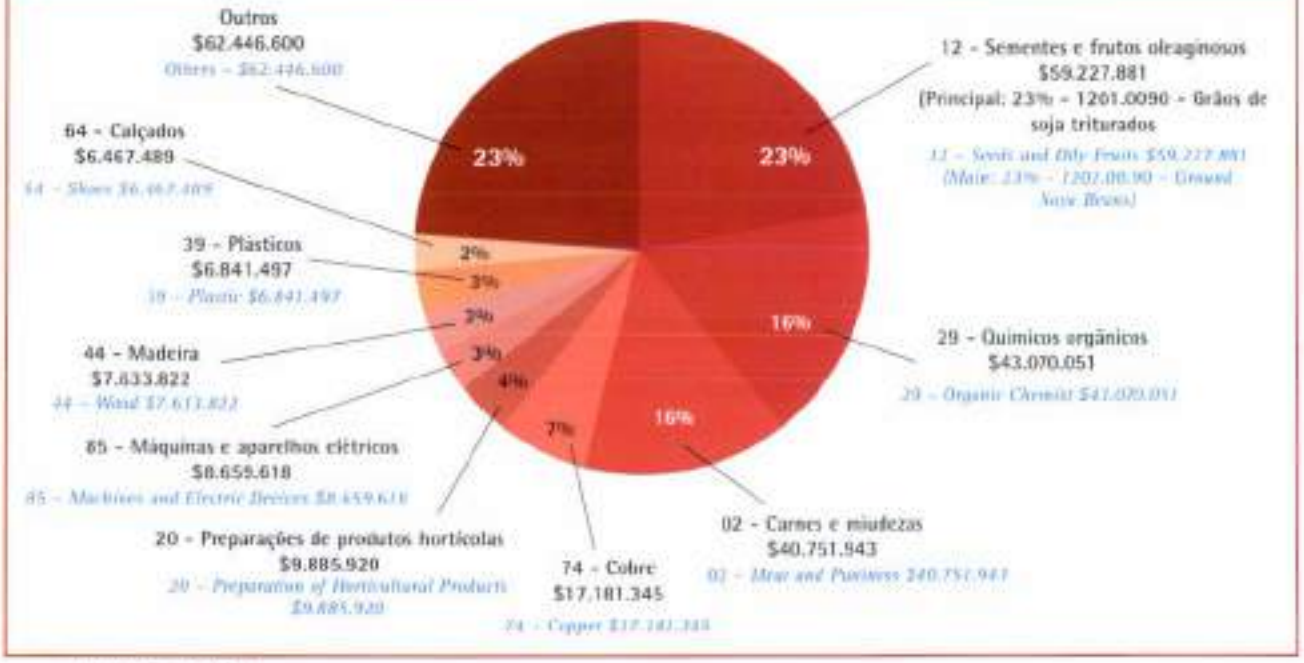
"O Acordo para Livre Comércio entre o Mercosul e Israel deverá sair ainda em 2006. A negociação está acontecendo de forma muito rápida, talvez como nunca antes tenha acontecido em um acordo deste porte, e está rigorosamente dentro do cronograma". Esta afirmação foi feita por Regis Arslanian, diretor do Departamento de Negociações Internacionais do Itamaraty, durante uma rodada de negociações entre o bloco econômico latino-americano e Israel, realizada no início de abril na Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp).

O evento contou com a presença do consultor e presidente do Conselho Superior de Comércio Exterior da Fiesp, embaixador Rubens Barbosa, da embaixadora do Estado de Israel no Brasil Tzipora Rimon, da chefe do Escritório Econômico do Estado de Israel no País Rona Kotler-Ben Aroya, do diretor do Comitê da Ação Cultural da Fiesp Fernando Greiber, e do diretor da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria Beno Suchodolski. A rodada de negócios, coordenada pelo diretor titular adjunto do Departamento de Relações Internacionais e Comércio Exterior (Derex) da Fiesp, Carlos Cavalcanti, incluiu uma teleconferência com o chefe do Departamento Econômico do Ministério das Relações Exteriores de Israel, embaixador Joseph Gal.

Este encontro já estava previsto no Acordo-Quadro de intenções assinado no Uruguai, em dezembro do ano passado, quando foram estabelecidos a agenda e o cronograma de atividades para a futura assinatura do acordo. Segundo Arslanian, diferente do que foi acertado nos últimos acordos comerciais assinados pelo Brasil com a Índia e a África do Sul, neste caso não existe uma lista restrita de produtos beneficiados: as negociações com Israel prevêem taxa zero para todos os produtos exportados e importados. Mas, para proteger os produtos mais sensíveis à abertura do mercado e à sobrevivência de suas indústrias, o Mercosul já enviou a Israel uma lista com grupos de produtos que terão prazos entre cinco e dez anos para atingir a taxa de exportação zero.

Durante suas exposições, tanto Joseph Gal quanto a embaixadora Tzipora Rimon foram unânimes em afirmar que o Estado de Israel está muito empenhado na realização do acordo bilateral, pois tem como foco atual o aumento das relações comerciais com os continentes sul e norte-americano e citaram como exemplo o acordo comercial assinado com o México em 2000, que acabou triplicando o comércio bilateral entre aquele país e Israel. "Acreditamos que as trocas contribuirão para melhorar as relações entre nossos países, algo que também pode

Exportações Brasileiras para Israel por Capítulo do SH (2005)
Brazilian Export to Israel by SH Chapter (2005)



Fonte: Aliceweb/Mdic
Elaboração: Departamento de Relações Internacionais e Comércio Exterior (Derex)Fiesp
Source: Aliceweb / Mdic
Elaboration: Department of International Affairs and Foreign Commerce

influenciar o cenário político", destacou Gal.

Apesar do rápido andamento das negociações, as arestas que precisam ser aparadas para o andamento do acordo foram externadas por representantes de ambos os lados. "A taxação média de exportação do Brasil para Israel é de 8%, porém precisamos lembrar que ainda existem barreiras não-tributárias, como as cotas de importação, a obrigação da emissão de autorização de exportação e os custos com transportes que encarecem os produtos brasileiros", lembrou Rona Kotler-Ben Aroya.

Para Carlos Cavalcanti, Israel continua mantendo alguns produtos com taxas de importação bastante altas, mesmo após a última rodada de negociações de Doha. "Nossa maior tarifa é 35% para automóveis, e a maior taxação de Israel corresponde a 230% para batatas congeladas, por exemplo". Cavalcanti destacou que existem 175 produtos taxados acima de 20% em Israel, contra 53 produtos nessa situação no Brasil. Segundo ele, esses números precisarão ser levados em conta nas negociações.

BI-TRIBUTAÇÃO

Como um dos resultados da maior aproximação entre o Brasil e Israel, o presidente Luiz Inácio Lula da Silva assinou, em novembro de 2005, decreto promulgando a Convenção entre o Governo da República Federativa do Brasil e o Governo do Estado de Israel que visa evitar a dupla tributação e prevenir a evasão fiscal em relação ao imposto sobre a renda. A convenção foi celebrada em 12 de dezembro de 2002 e evitará que companhias israelenses atuantes no País sejam obrigadas a pagar Imposto de Renda duas vezes; assim como as empresas que prestam serviços no Brasil não deverão pagar este mesmo imposto em Israel. Antiga reivindicação, sua promulgação por decreto será benéfica e, com certeza, terá resultados no incremento do intercâmbio comercial entre os dois países.

No caso de Israel, a dupla tributação será eliminada de acordo com as disposições e observadas as limitações da legislação local, sujeita a eventuais emendas sem que se altere o princípio geral aqui adotado. Israel concederá aos seus residentes, como um crédito contra o imposto israelense, o valor correspondente ao imposto brasileiro pago sobre os rendimentos originários do Brasil, em um montante não superior ao imposto pagável em Israel sobre tais rendimentos.

No caso do Brasil, a dupla tributação será eliminada quando um residente do Brasil receber rendimentos que, de acordo com as disposições da presente Convenção, possam ser tributados em Israel. O Brasil admitirá, em conformidade com as disposições e observadas as limitações de sua legislação, como uma dedução do imposto sobre os rendimentos desse residente calculado no Brasil um montante igual ao imposto sobre a renda pago em Israel.

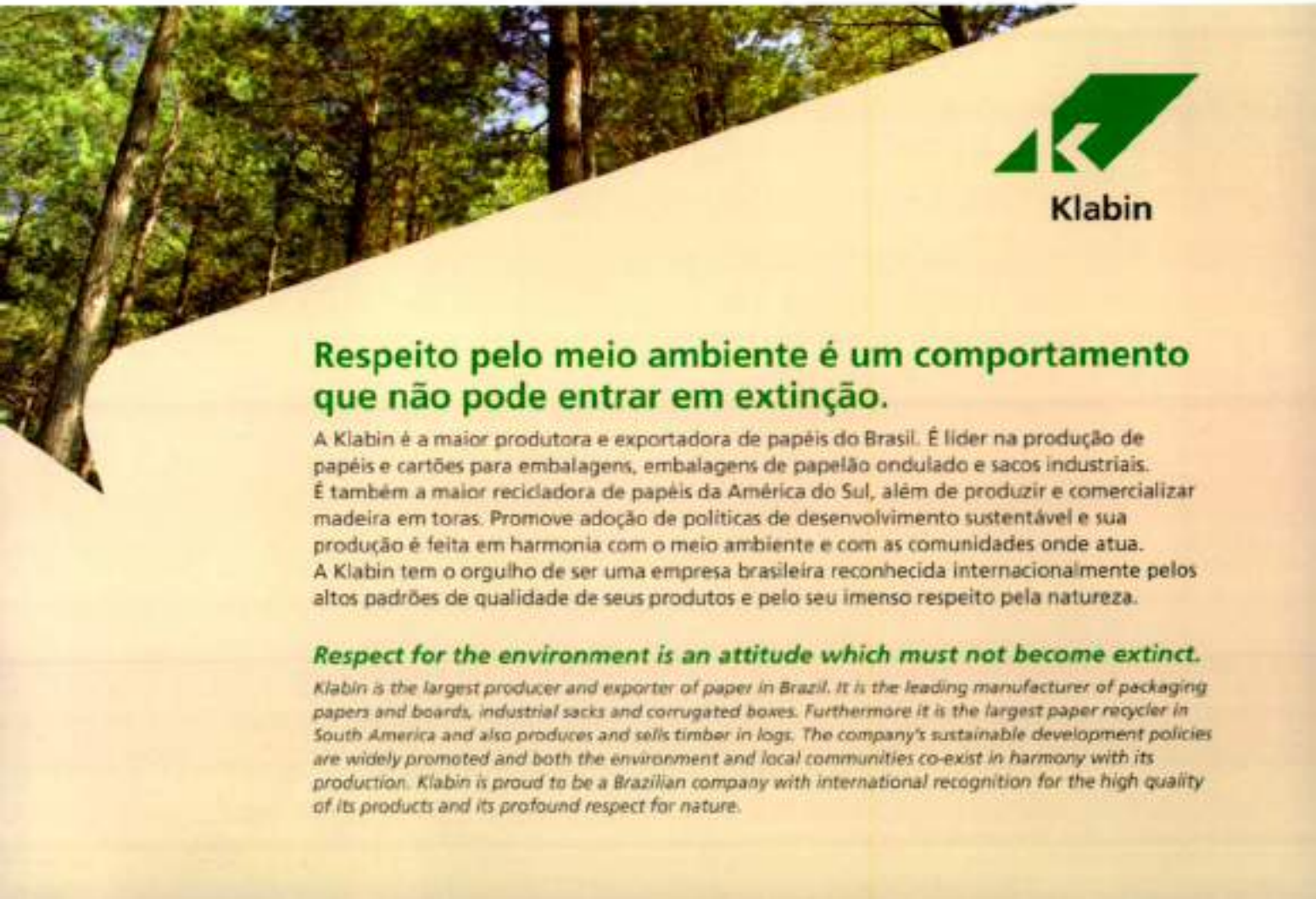
Importações israelenses de diferentes países que poderiam ser substituídas por compras do Brasil em 2005

Israeli imports from different countries that could be substitute by purchases of Brazil in 2005

Produto *Product*	Exportações Brasileiras para o mundo (bilhões de dólares) *Brazilian Exportation to the world (billion of dollars)*	Exportações Brasileiras para Israel (milhões de dólares) *Brazilian Exportation to Israel (million of dollars)*	Importações Israelenses de todo o mundo (bilhões de dólares) *Israeli Imports from all over the world (billion of dollars)*
Maquinário e Equip. Elétricos *Machinery and Electric Equip.*	15,156	15.016	8.945
Metais *Metals*	13,180	23.946	2.191
Produtos Minerais *Mineral Products*	15.659	2.086	4.146
Produtos Químicos *Chemical Products*	5,419	47.446	3.312
Madeira e Papel *Wood and Paper*	6,493	8.607	1.025
Plásticos e Borracha *Plastic and Rubber*	3,420	7.748	1.597
Têxteis *Textile*	2,201	5.009	1.433
Veículos e suas partes *Vehicles and Spare Parts*	15,297	1.253	2.707

Fonte: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior
Escritório Central de Estatísticas de Israel

Source: Ministry of Development, Industry and Foreign Trade - Brazil
Central Bureau of Statistics - Israel



Klabin

Respeito pelo meio ambiente é um comportamento que não pode entrar em extinção.

A Klabin é a maior produtora e exportadora de papéis do Brasil. É líder na produção de papéis e cartões para embalagens, embalagens de papelão ondulado e sacos industriais. É também a maior recicladora de papéis da América do Sul, além de produzir e comercializar madeira em toras. Promove adoção de políticas de desenvolvimento sustentável e sua produção é feita em harmonia com o meio ambiente e com as comunidades onde atua. A Klabin tem o orgulho de ser uma empresa brasileira reconhecida internacionalmente pelos altos padrões de qualidade de seus produtos e pelo seu imenso respeito pela natureza.

Respect for the environment is an attitude which must not become extinct.

Klabin is the largest producer and exporter of paper in Brazil. It is the leading manufacturer of packaging papers and boards, industrial sacks and corrugated boxes. Furthermore it is the largest paper recycler in South America and also produces and sells timber in logs. The company's sustainable development policies are widely promoted and both the environment and local communities co-exist in harmony with its production. Klabin is proud to be a Brazilian company with international recognition for the high quality of its products and its profound respect for nature.

English Resume

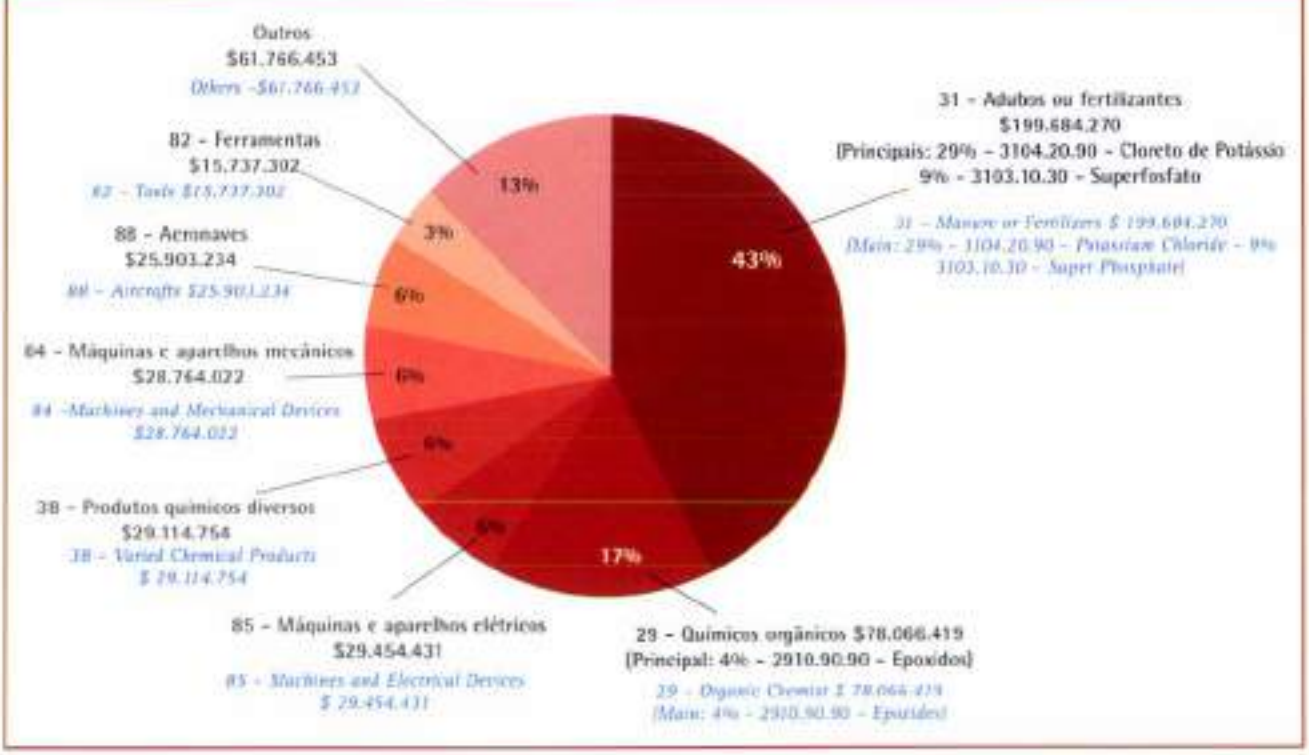
Free commerce in 2006

"The Agreement for the Free Commerce between Mercosul and Israel will be ready in 2006. The negotiation is happening in a very fast way, maybe as it has never happened before between this size of Agreement and, negotiations are absolutely inside the schedule" These statements were made by Regis Arslanian, director of the International Negotiation Department of Itamaraty, during a round of negotiations between the Latin American economic block and Israel which took place at the beginning of April at Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP).

The event had the presence of the Ambassador Rubens Barbosa, consultant and president of the Superior Council of Foreign Commerce of FIESP; the Ambassadress of Israel in Brazil Tziporu Rimon; the Chief of the Economic Office of the State of Israel in Brazil Rona Kotler-Ben Aroya; the Director of the Cultural Action Committee of FIESP Fernando Dreiber and the Director of the Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry, Beno Suchodolski. The negotiation round led by the Representative Director of the International Relations and Foreign Commerce Department (Derex) of FIESP Carlos Cavalcanti, included a teleconference with the Ambassador Joseph Gal, Chief of the Economic Department of the Ministry of Foreign Affairs of Israel.

The round of negotiation was already anticipated in the Four-Agreement of intentions, signed in Uruguay in December of the last year, when it was established the agenda and the schedule of activity for the Agreement signature. According to Arslanian, different from what was set in the last agreements signed by Brazil with India and South Africa, there is no limited roll of benefited products by the agreement; the negotiations with Israel foresee no tax for all exported and imported products. But, to protect more sensible products to the Market Opening and the survival of its industries, Mercosul has already sent to Israel a list of group of products that will have terms among five to ten years to reach the zero tax to export.

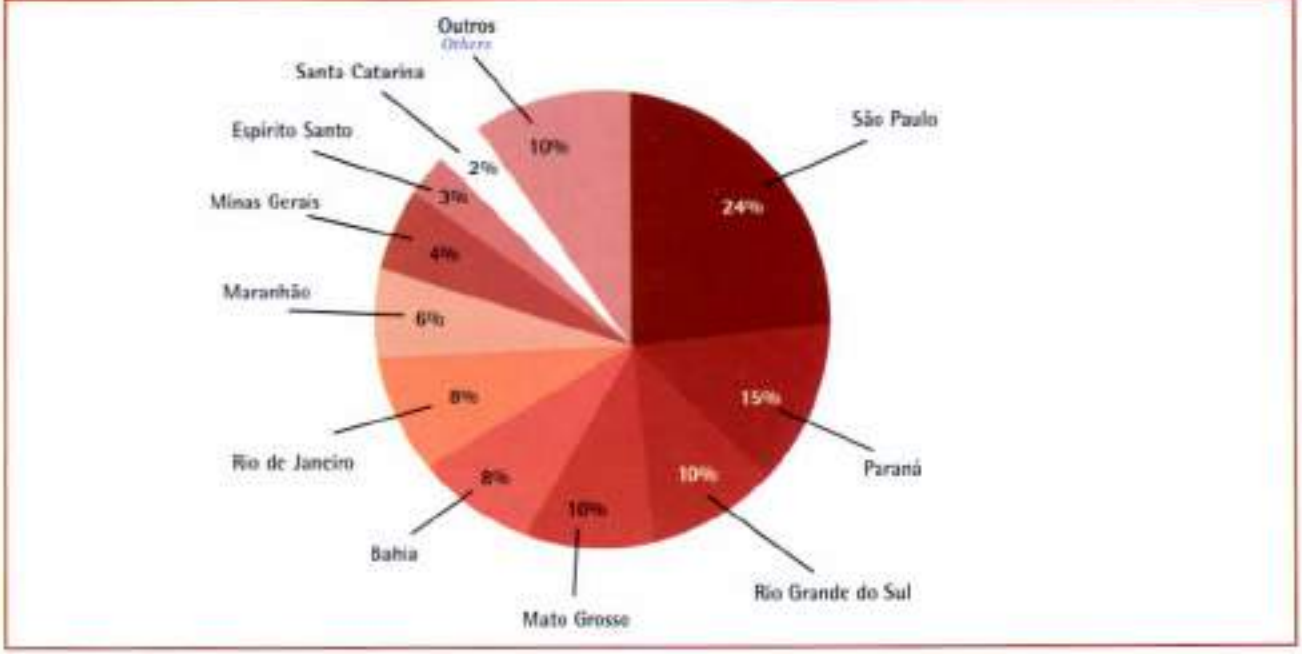
Importações Brasileiras de Israel por Capítulo do SH (2005)
Brazilian imports from Israel by SH Chapter (2005)



Fonte: Aliceweb/Mdic
Elaboração: Departamento de Relações Internacionais e Comércio Exterior (Derex)Fiesp
Source: Aliceweb / Mdic
Elaboration: Department of International Affairs and Foreign Commerce

Comércio bilateral com Israel por Estado da Federação (2005)

Bilateral Commerce with Israel by States of the Federation (2005)



Fonte: Aliceweb/Mdic
Elaboração: Departamento de Relações Internacionais e Comércio Exterior (Derex)Fiesp
Source: Aliceweb / Mdic
Elaboration: Department of International Affairs and Foreign Commerce

ICL Fertilizers

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

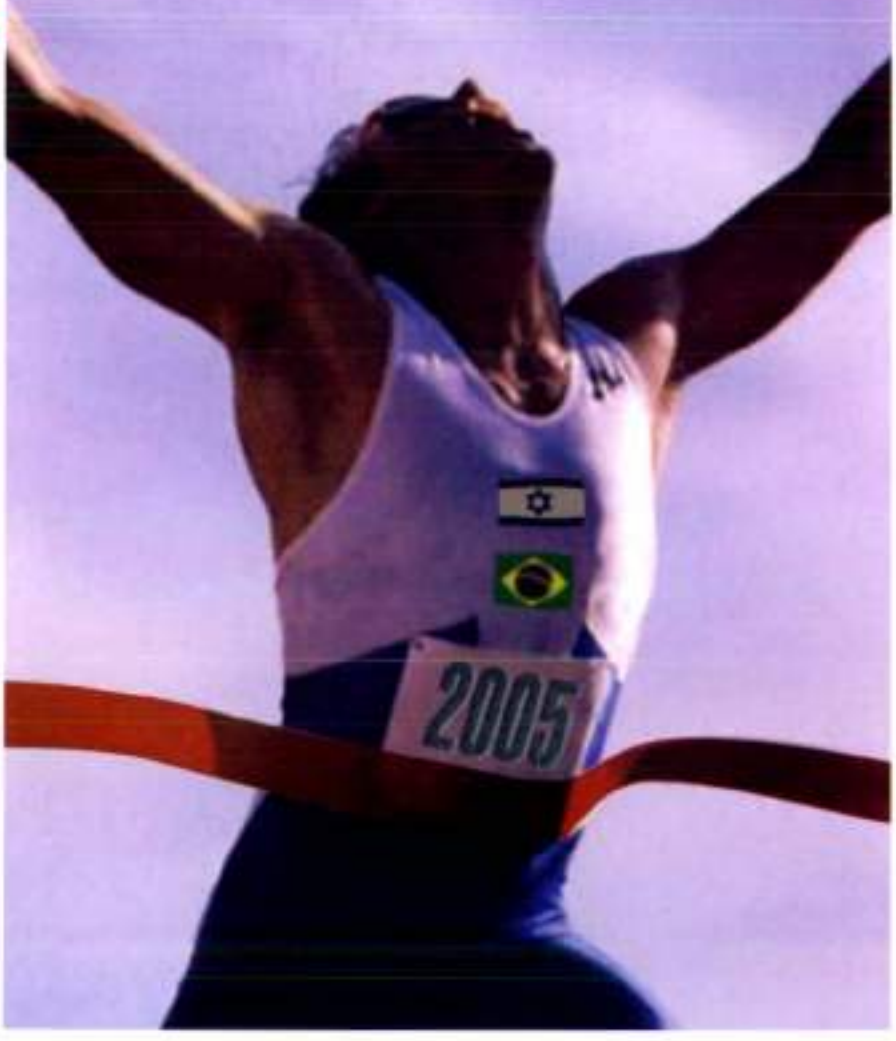
Líder em fertilizantes no Brasil

Representado por Rotem do Brasil

Av. Brigadeiro Faria Lima, 1903 - 12° andar - Cj. 122 - CEP 01452.001 - São Paulo - Brasil
Tel.: (55 11) 3816.0017 - Fax (55 11) 3816.5250
e-mail rdb@rotemdobrasil.com.br - www.iclfertilizers.com

Maior aproximação política e comercial

Exportações brasileiras batem recorde e superam marca de US$ 260 milhões



À frente da Embaixada do Brasil em Israel desde 2003, Sérgio Eduardo Moreira Lima analisa com entusiasmo a agenda que marcou o seu trabalho e da sua equipe em 2005. As missões de autoridades de alto nível, a assinatura de importantes acordos e o intercâmbio empresarial refletem a aproximação política e o adensamento das relações bilaterais. A entrada em vigor do acordo para evitar a bi-tributação e o início da negociação de área de livre comércio Mercosul-Israel e de instrumento para financiar projetos de tecnologia industrial constituem avanços no relacionamento Brasil-Israel.

Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria (Cambici): O ano de 2005 registrou algo inédito nas relações entre o Brasil e Israel: a realização de quatro missões oficiais em menos de seis meses. A que atribui este fato e qual o seu impacto na aproximação Brasil-Israel?

Sérgio Eduardo Moreira Lima: O ano de 2005 foi bastante positivo para as relações bilaterais. Em primeiro lugar, foram retomados os contatos políticos de alto nível, no âmbito do poder executivo, com as visitas a Israel do chanceler Celso Amorim, em maio; do ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Luiz Fernando Furlan, em julho; e do ministro-chefe da Secretaria de Assuntos Institucionais, Jaques Wagner, em dezembro. Do lado israelense, ressalte-se a visita do então vice-pri-

meiro-ministro Ehud Olmert, em março de 2005. Na esfera do Judiciário, devo mencionar a visita da vice-presidente do Supremo Tribunal, Ellen Gracie, e, no nível estadual, a do ex-governador de São Paulo, Geraldo Alckmin. Todas contribuíram, em maior ou menor grau, para elevar o perfil do Brasil e adensar nossas relações com Israel.

Em segundo lugar, avançou-se na renovação do marco jurídico que serve de fundamento às relações bilaterais. Em maio, foi assinado o Memorando de Entendimento sobre Consultas Diplomáticas entre as duas chancelarias; em dezembro, firmou-se em Montevidéu o Acordo-Quadro entre Israel e o Mercosul com vistas à criação de área de livre comércio. Em janeiro deste ano, entrou em vigor o acordo para evitar a bi-tributação e a evasão fiscal. Observe-se que, em 2005, foram negociados acordos de cooperação aduaneira, bem como no setor agrícola. Avançou-se na negociação de instrumentos de cooperação no campo da saúde, em matéria judiciária, de tecnologia industrial e educação.

Em terceiro lugar, as exportações brasileiras para Israel alcançaram, em 2005, mais um recorde consecutivo. Superaram os US$ 262 milhões, o que representa crescimento de 23% em relação a 2004. Trata-se de resultado auspicioso se considerado que, em 2002, nossas exportações não passavam de US$ 109 milhões e vinham declinando. Por sua vez, as exportações israelenses para o Brasil apresentaram, no período, queda superior a 6%, o que implicou redução do déficit comercial brasileiro. A corrente de comércio ultrapassou os US$ 730 milhões, alcançando novo recorde, desta feita, porém, de forma mais equilibrada. As missões empresariais que acompanharam as visitas dos ministros Celso Amorim e Furlan, do então governador Geraldo Alckmin e do então secretário de Ciência, Tecnologia e Desenvolvimento Econômico do Estado de São Paulo, João Carlos de Souza Meirelles, os seminários realizados, os acordos firmados pela Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp) e Federação das Indústrias do Rio de Janeiro (Firjan) com a Manufacturers Association de Israel garantirão a tendência à expansão do comércio e da cooperação econômica e tecnológica entre o Brasil e Israel.

Cambici: Qual o significado do Memorando de Entendimento para o estabelecimento de consultas bilaterais entre o Ministério das Relações Exteriores da República Federativa do Brasil (MRE) e o Ministério das Relações Exteriores do Estado de Israel? Quais os contatos mantidos desde então?

SEML: Esse mecanismo de consultas é o primeiro da história das relações diplomáticas entre os dois países. Ele já foi inaugurado em dezembro de 2005 em Brasília, com a visita da diretora-geral do Departamento para a América Latina e o Caribe do Ministério das Relações Exteriores, Dorit Shavit. Iniciaram-se, então, ao amparo daquele acordo, consultas regulares entre as duas chancelarias.

Gostaria de recordar que, em maio, em sua visita a Israel, o ministro Celso Amorim transmitiu ao então primeiro-ministro Ariel Sharon e ao então chanceler Silvan Shalom a disposição do governo brasileiro de colaborar no sentido da retomada do processo de paz.

Cambici: Em 2005, as transações entre os dois países bateram recordes, alcançando a marca dos US$ 731 milhões, fazendo do Brasil o segundo maior parceiro comercial de Israel nas Américas (atrás somente dos Estados Unidos). Qual teria sido o principal fator para este avanço?

SEML: Este avanço decorre, sobretudo, do empenho do setor privado, das empresas brasileiras, e do apoio e da assistência do setor público. Além do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (Mdic), da Agência de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex) e do setor de promoção comercial do Itamaraty, a Embaixada procura ajudar importadores israelenses e exportadores potenciais brasileiros por meio da divulgação e discussão de questões ou estudos, como o cruzamento entre a demanda importadora de Israel e a oferta exportadora brasileira, que se encontra na página da Embaixada na internet (www.brazilianembassy.org.il). As estatísticas do comércio bilateral, disponibilizadas na página da Embaixada, constituem outro importante fator de estímulo às operações comerciais. Permitem o acompanhamento comparativo da evolução do comércio em bases mensais e anuais, com a discriminação dos itens que compõem as pautas exportadora e importadora.

ROSENBAUM
ADVOCACIA

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

Direito Societário, Mercado Financeiro e de Capitais, Investimentos Estrangeiros, Tributário, Direito Internacional, Processos em geral, Direito de Família, Tecnologia, Trabalhista, Propriedade Intelectual, Imobiliário, Meio Ambiente.

S.Paulo – Tel Aviv – New York – Buenos Aires

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

Em 2005, a Embaixada, com o apoio das Câmaras de Comércio e das autoridades locais, organizou três encontros empresariais Brasil-Israel. A Embaixada participou da Israel Gateway 2005, importante feira internacional em que exibimos mostra de produtos brasileiros, desde os setores de aviação civil e de informática ao de produtos comestíveis e material escolar. O estande brasileiro foi considerado dos melhores ali instalados. Na comemoração do Sete de Setembro, organizada pela Embaixada do Brasil com a Prefeitura de Tel Aviv, na Praça Dizengoff, reuniram-se mais de 18 mil pessoas, que puderam experimentar produtos brasileiros, como sucos de frutas exóticas, cuja exportação para Israel vem crescendo de forma significativa.

Cambici: Há muito se fala sobre a possibilidade de um acordo de livre comércio entre Israel e o Mercosul como caminho para maior competitividade dos produtos brasileiros naquele país. A partir da visita do ministro Celso Amorim, esta possibilidade parece mais próxima. O que estaria faltando para um acordo de fato?

SEML: Foi firmado em dezembro de 2005, em Montevidéu, durante a cúpula do Mercosul, o Acordo-Quadro entre Israel e o Mercosul para a constituição de uma área de livre comércio. Trata-se do primeiro passo nessa direção e sinalização para o setor privado dos dois países de que seus governos assumiram compromisso nesse sentido. A próxima etapa é o levantamento de informações técnicas que sirva de base ao processo negociador das condições desse livre comércio. A Embaixada elaborou esses subsídios para assistir a parte brasileira. Em fins de fevereiro, recebemos em Israel delegação do Mercosul que deu início à negociação. Dada a experiência das partes e a complementaridade de suas economias, espero que possamos concluir essa negociação em 2006.

Cambici: Um acordo de livre comércio poderia ampliar a pauta comercial entre os dois países?

"Em 2005, a Embaixada, com o apoio das Câmaras de Comércio e das autoridades locais, organizou três encontros empresariais Brasil-Israel."

Sérgio Eduardo Moreira Lima

SEML: Sem dúvida. A partir de um acordo de livre comércio, produtos brasileiros poderão competir com similares norte-americanos e europeus, principais parceiros comerciais de Israel, que mantêm tais acordos com o país. Atualmente, as elevadas tarifas incidentes, por exemplo, sobre papel e veículos brasileiros dificultam sua comercialização. Dada a amplitude e a diversificação da economia nacional e a capacidade importadora de Israel, o Brasil deverá aumentar de forma significativa suas exportações para o mercado israelense, uma vez estabelecidas condições comuns de competitividade. Creio que a corrente de comércio poderá, em 2006, aproximar-se de um bilhão de dólares e, a partir do acordo de livre comércio, duplicar esse valor. As Câmaras de Comércio têm papel a desempenhar para atingirmos essas metas.

Cambici: Qual foi o papel do Brasil neste processo para a viabilização de um acordo de livre comércio, ao que parece, em breve?

SEML: Como assinalei, trata-se de uma negociação do Mercosul que envolve, portanto, além do Brasil, a Argentina, o Paraguai e o Uruguai. O processo negociador começou quando os quatro países chegaram à conclusão de que tal instrumento poderia ser mutuamente vantajoso, contribuindo para a expansão do comércio de bens e serviços entre Mercosul e Israel. As economias dos países envolvidos podem ser consideradas complementares, embora haja competição em alguns itens no setor agropecuário. No entanto, Israel especializa-se cada vez mais nos campos da alta tecnologia, da biotecnologia, dos fármacos, da nanotecnologia. Melhores condições de comércio deverão contribuir para maior cooperação nesses setores de atividade, que serão cada vez mais importantes para promover a economia regional. Cabe ao Brasil, assim como aos demais países do Mercosul, zelar para que o acordo seja equilibrado e atenda plenamente seus interesses. O setor privado e a Câmara de Comércio têm, aqui também, importante tarefa a cumprir.

Cambici: A criação do Conselho de Cidadãos em 2003 foi uma iniciativa sua. Quais são os novos planos da Embaixada do Brasil para o futuro?

SEML: Quando o governador Alckmin visitou Israel, durante seu encontro com empresários israelenses e brasileiros, conversamos sobre a constituição de um conselho empresarial conjunto, que viesse a assistir os trabalhos da Câmara de Comércio no sentido da promoção do intercâmbio entre empresas dos dois países. Trata-se de idéia a ser aprofundada. Ela tem dado certo no caso de alguns importantes parceiros comerciais do Brasil. Creio que complementaria os memorandos firmados pela Fiesp e pela Firjan com a Manufacturers Association de Israel. No contexto da negociação de acordo de livre comércio e na vigência do acordo para evitar a bi-tributação e promover investimentos, creio que um conselho empresarial poderia ser útil. Trata-se de mais um assunto a ser considerado no âmbito da Câmara de Comércio.

Major political and commercial approach

English Resume

Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry: The year of 2005 is finishing and registered an unpublished fact in the relationship between Israel and Brazil: the realization of four official missions in less than six months. To what do we have to attribute this fact and what is the impact we believe will it have on the approach between Brazil and Israel?

Sérgio Eduardo Moreira Lima: The year of 2005 was really positive regarding the bilateral relationship. First, the high level political contacts were regained in the ambit of Executive power, with visits to Israel of the Chancellor Celso Amorim in May; the Minister of Development, Industry and Exterior Commerce in July; and the Minister in Chief of the Institutional Businesses, Jacques Wagner, in December. From the Israeli side, emphasizes in the visit of the Vice-First-Minister Ehud Olmert, in March 2005. In the scope of Judiciary, I have to mention the visit of the Vice-President of the Supreme Court, Ellen Gracie, and, at the State level, the visit of the current Governor Mr. Geraldo Alkmin.

Second, we advanced in the renewal of the juridical boundary that serves as a base for bilateral relationship. In May, the Memorandum of the Understanding about Diplomatic Consults between the two Chancellery was signed; in December, in Montevideo the Board -Agreement between Israel and the Mercosul seeking the creation of a free area of Commerce was signed. In January of this year, the Agreement to avoid the double taxation and fiscal escape became effective.

Third, the Brazilian exportations to Israel in 2005, achieved its third consecutive record, exceeding US$ 262 millions that represent the growth of 23% compared to 2004. The commercial stream exceeded US$730 millions, achieving a new record. But, this time, in a more balanced way.

Combici: What is the meaning of the Memorandum of the Understanding to establish bilateral consults between the Ministry of Foreign Affairs (State Department) of Brazil and the Ministry of Foreign Businesses of the State of Israel? Which contacts remained since then?

SEML: This mechanism of agreement is the first in the History of the diplomatic relationship between the two countries. It was launched in December in Brasília, with the visit of the general-director to Latin America and Caribbean, Dorit Shavit. It started then, based on that document and regular consults between the two Chancelleries.

Combici: Last year, the business transaction between the two countries beat records, achieving US$ 715 millions, turning Brazil the second greatest commercial partner of Israel in America. (just behind USA). What would it be the main reason for this improvement?

SEML: This improvement is due to, above all, the efforts of the private sector, Brazilian Companies and the support and assistance of the public sector. Besides MDIC, APEX and the commercial promotional sector of Itamaraty, the Embassy helps Israeli importers and potential Brazilian exporters through divulgence and discussion of the questions or studies, of the crossing of the import claim of Israel and the Brazilian export offer, that can be found at our site in the internet (www.brazilianembassy.org.il) and elaborated by DIC/MRE.

Combici: With a free Commerce Agreement, would it be possible to have an amplification of the commercial agenda between the two countries?

SEML: Absolutely. With an Agreement of Free Commerce, Brazilian products would compete with similar North America and European products, the main commercial partners of Israel, who have kept these contracts for a long time with Israel. Nowadays, the high fees on Brazilian paper and vehicles, makes its trade difficult. For as much as the extent and variety of the national economy and the capacity to import from Israel (superior than Venezuela, for example), Brazil will have to increase it exports to the Israeli Market, once the common conditions for the competition are established.

Combici: The creation of the Board of Citizens in 2003 was your initiative. Which are the new plans of the Brazilian Embassy for the future?

SEML: When the Governor of Sao Paulo Mr. Geraldo Alkmin visited Israel, during the meetings with Brazilian and Israelis entrepreneurs, we talked about constituting the Entire Entrepreneur Council so that could assist the works of the Chamber of Commerce in promoting the interchange between the companies of both countries. This is an idea that deserves to be carefully studied. It has been working with some important commercial partners of Brazil. I believe that it would add to the Memorandums signed by Fiesp and by Firjan with the Manufactures Association of Israel. In the context of the negotiation of the Agreement for Free Commerce and the effect of the Agreement to avoid the double fee and promote investments, I believe that this Entrepreneur Council could be very useful. This is another subject to be considered in the ambit of the Chamber of Commerce.

Para Tzipora Rimon, 2005 foi marcado por iniciativas que trouxeram resultados concretos

Rumo à maior cooperação

"Israel e Brasil mantêm atualmente estreitas relações resultantes da atividade conjunta, da cooperação nos mais diversos campos e do intercâmbio de idéias, realizados por meio de consultas e visitas oficiais mútuas e acordos. Paralelamente, cada país trabalha incansavelmente para ampliar suas relações exteriores com outros estados, blocos e regiões do mundo, sem interferir nas iniciativas que visam a fortalecer os laços entre ambos os países". Esta afirmação é de Tzipora Rimon, embaixadora de Israel no Brasil desde o final de 2004.

Para ela, o ano de 2005 representou uma significativa evolução rumo à concretização de projetos, uma tendência que se iniciou no final de 2004, quando Israel recebeu como sinal positivo a declaração do Brasil durante encontro em Belo Horizonte, na qualidade de país presidente do Mercosul, aceitando o pedido oficial de Israel para a abertura das negociações de um acordo comercial com o bloco. Não menos importante é o fato de que Israel vem cada vez mais provando ser um potencial parceiro político e econômico-tecnológico.

"A realização de visitas mútuas em 2005, acompanhadas de perto pela Embaixada de Israel no Brasil, configuraram uma excelente oportunidade para o aprofundamento dos contatos. Em março, esteve em visita oficial ao Brasil o então vice-primeiro-ministro de Israel, Ehud Olmert. Três meses depois, o chanceler Celso Amorim visitou Israel, seguido pelo ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Luiz Fernando Furlan, em julho, e pelo então governador do Estado de São Paulo, Geraldo Alckmin, em novembro. Todas as visitas contaram com a participação de delegações empresariais", afirma a embaixadora.

A agenda dessas visitas semeou passos concretos, como a assinatura pelos dois ministros das Relações Exteriores de um Memorando de Entendimento sobre Consultas Políticas, que teve sua primeira edição em Brasília, em dezembro passado. Além disso, no mesmo mês, Israel assinou com o Mercosul um Acordo-Quadro,

habilitando as partes a abrir negociações para o acordo de livre comércio. Acordos de cooperação nos campos da pesquisa e do desenvolvimento industrial encontram-se em etapa avançada e perto da conclusão, assim como nos setores espacial e de saúde. Há também acordos de cooperação prontos para serem firmados nas áreas agrícola e aduaneira.

Como parte de sua estratégia para aproximar os dois países e suas sociedades, a Embaixada organizou visitas de parlamentares brasileiros e ministros do Supremo Tribunal Federal a Israel. Através da parceria com a Confederação Israelita do Brasil, delegações de jornalistas e professores também visitaram o país.

Para 2006, explica Rimon, a Embaixada pretende manter o ritmo que caracterizou sua atuação em 2005. "Sendo este um ano de eleições em Israel e no Brasil, devemos adaptar a agenda. Já estão programadas algumas visitas de autoridades brasileiras a Israel, como ministros e governadores, além da presença de delegações empresariais em eventos como a Agritech e a Telecom". Altos funcionários de Israel das áreas econômica e tecnológica deverão vir ao País. Intensificar o intercâmbio no ramo dos equipamentos de segurança pública, assim como nas áreas de biotecnologia e nanotecnologia também faz parte dos planos, como ressalta a embaixadora:

"Temos grande interesse em que o volume do comércio bilateral e o turismo continuem a crescer em 2006. Vamos dar ênfase às trocas culturais e acadêmicas, com especial atenção ao ensino e à recordação do Holocausto, seguindo as diretrizes adotadas pela resolução das Nações Unidades em 1º de novembro de 2005." Outro ponto importante a ser trabalhado neste ano é o extenso programa de cooperação técnica internacional que Israel desenvolve por meio do Ministério das Relações Exteriores. A Embaixada tem como perspectiva intensificar a participação de bolsistas brasileiros e a vinda de especialistas israelenses ao Brasil.

"Olhamos 2006 com grande expectativa para aprimorar a ação conjunta e o relacionamento entre Israel e Brasil em todas as áreas, inclusive a estreita parceria com as autoridades brasileiras e com a Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria. Já temos uma base sólida construída com as realizações do ano anterior. Ampliamos os esforços e esperamos que tenhamos paz e tranquilidade para implementar todas as idéias e concretizar todos os projetos", finaliza a diplomata.

"Temos grande interesse em que o volume do comércio bilateral e o turismo continuem a crescer. Vamos dar ênfase às trocas culturais e acadêmicas, ao ensino e à recordação do Holocausto."
Tzipora Rimon

Heading for a major cooperation

English Resume

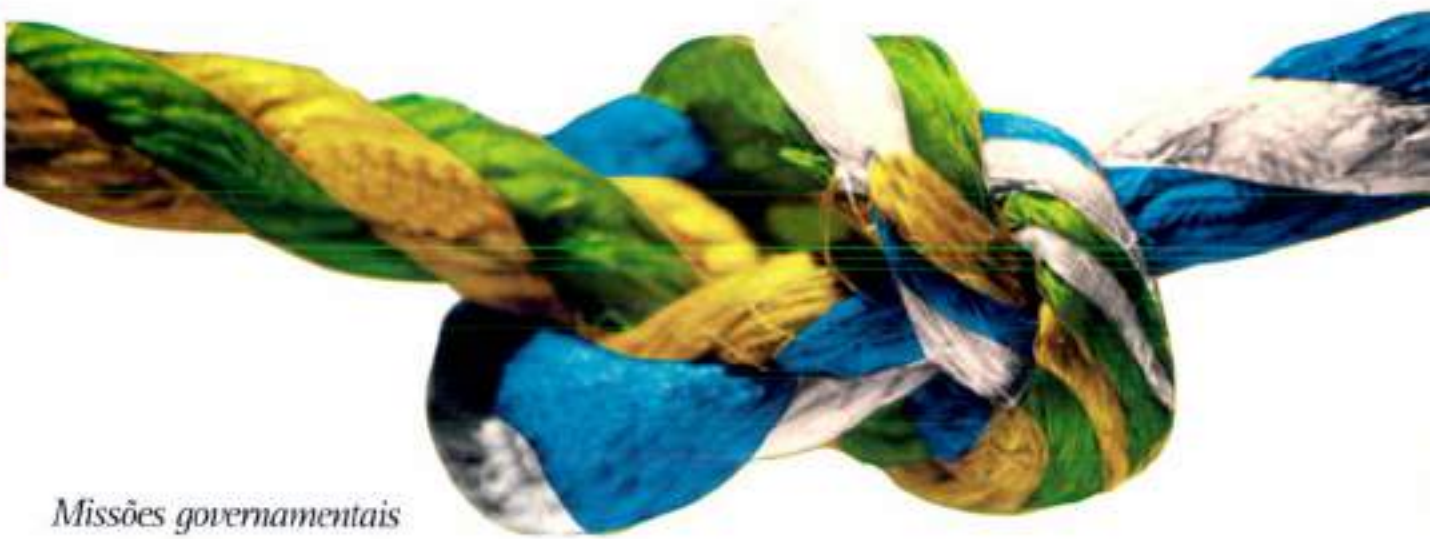
"Israel and Brazil now keep a narrow relationship as a result of the assembly activity, cooperation on different fields, interchange of ideas through consults and mutual official visits and agreements. Each country works inexhaustibly to wide their exterior relationships with other blocks and regions of the world, without interfering with the initiative that seeks to strengthen the laces in both countries". This statement is from Tzipora Rimon, the Israeli Ambassadress in Brazil since the end of 2004.

For her, the year of 2005 represented an important evolution towards to cementing the projects, a trend that started at the end of 2004 when Israel received as a positive signal the declaration of Brazil, in quality of president country of Mercosul during the meeting in Belo Horizonte, accepting the official request of Israel to open the negotiations of a commercial agreement with the board.

"The happenings of mutual visits in 2005, closely followed by the Embassy of Israel in Brazil, formed an excellent opportunity to deepen the contacts", stated the Ambassadress. The agenda of these visits planted concrete steps, as the signature of a Memorandum of Agreement about Political Consult that has its first edition in Brasilia, last December between the two foreign ministers. Besides, Israel signed with Mercosul in December, a Board-Agreement enabling both parties to open negotiations for the agreement of the free commerce. The year of 2006 started with the Agreement to Avoid Double Assessment, that became effective in January.

For 2006, explains Rimon, the Embassy intends to keep the rhythm that distinguished its actuation in 2005. High employees of Israel in the area of Technology and Economics will come to visit the country. Intensifications of the interchange on Public Safety Equipments area as well as Biological and Nanotechnology area are also part of the Embassy plans.

Comércio bilateral mais forte



Missões governamentais e empresariais dão a tônica ao relacionamento entre Brasil e Israel

"O ano de 2005 foi extremamente positivo no referente às relações comerciais entre Israel e o Brasil." A afirmação é da chefe do Escritório Econômico do Estado de Israel no Brasil (Eeei), Rona Kotler-Ben Aroya, para quem as perspectivas para 2006 são ainda mais promissoras. Um dos principais sinais dos ventos que sopram sobre as relações econômicas entre os dois países é a série de visitas mútuas de delegações de alto nível, tanto governamentais quanto empresariais, sendo que algumas contaram com a sua participação. Para ela, as missões são um sinal evidente da mudança positiva no ambiente comercial entre o Brasil e Israel.

O ano de 2005 começou com a visita ao País do então ministro de Indústria, Comércio e Trabalho de Israel e vice-ministro, Ehud Olmert, que aceitou um convite feito pelo ministro de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (Mdic), Luiz Fernando Furlan. A vinda de Olmert ao Brasil foi a primeira de um titular desta pasta. A última foi em 1997, quando o então ministro Natan Sharansky veio ao Brasil.

Como parte de sua agenda, o ministro Olmert reuniu-se com o presidente Luiz Inácio Lula da Silva, ministros, o então vice-governador de São Paulo, Cláudio Lembo, a governadora do Rio de Janeiro, Rosinha Garotinho, secretários de Estado e empresários ligados às federações das indústrias de São Paulo e do Rio de Janeiro.

"O principal objetivo da visita do ministro foi fortalecer e aprofundar a aliança política e econômica entre o

Brasil e Israel. A visita do então ministro de Indústria e Comércio israelense deu-nos a oportunidade de apresentar às mais altas autoridades brasileiras a nossa solicitação para abrir as negociações visando um Acordo de Livre Comércio com o Mercosul."

Olmert, que veio ao Brasil acompanhado por uma delegação integrada por empresários de quinze companhias, aproveitou a oportunidade para mostrar aos brasileiros algumas atividades da industria israelense. Enfatizou, ainda, a necessidade de uma maior participação das empresas israelenses nas licitações governamentais e da diversificação da lista que compõe a pauta do comércio entre os dois países, com a inclusão de novos produtos.

O ministro sugeriu ainda o estabelecimento de um fundo conjunto para cooperação em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) nas seguintes áreas: telecomunicações e software, agricultura e agrotecnologia, tratamento de água, fertilizantes e produtos químicos, equipamentos médicos, produtos e tecnologias em segurança, entre outras.

A presença na comitiva ministerial de Shraga Brosh, presidente da Associação das Indústrias de Israel (Manufacturers Association of Israel - MAI), e Yechiel Assia, diretor-geral do Instituto para Exportação e Cooperação Internacional de Israel - Iecii), criou as condições para que Olmert sugerisse a assinatura de acordos de cooperação entre a MAI, o Iecii e a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp), e também entre as duas instituições israelenses e a Federação das Indústrias do Rio de Janeiro (Firjan). "Não há dúvida de que acordos como esses estimularão e facilitarão as atividades comerciais entre as indústrias dos dois países", ressalta Rona Kotler-Ben Aroya. O mesmo tipo de acordo foi também assinado entre a Apex e o Iecii.

Ainda durante a visita ao Brasil, o ministro Olmert sugeriu a criação de um fundo conjunto para Pesquisa e Desenvolvimento (P&D). "Estamos conscientes da importância e da contribuição do setor agrícola para a econo-

Para nós, o antes e o depois têm de ser assim: iguaizinhos

Ituran. Uma verdadeira aliada em caso de roubo de veículo.
A Sylvia estava feliz porque saiu mais cedo do trabalho para buscar as crianças na escola. No caminho, foi abordada e seu carro foi roubado. Mas Sylvia acionou discretamente o Botão de Emergência e, com calma, entregou o veículo. O sinal foi emitido para a Central de Controle e Operações da Ituran que localizou o veículo e enviou a Equipe de Pronta Resposta. A recuperação foi feita em 30 minutos. Foi uma correria, mas deu tudo certo.
Faça como a Sylvia, elimine rugas de preocupação com a Ituran.

Seu carro recuperado, seu sorriso também.
Ituran. Monitoramento e recuperação de veículos.

08000.105566
www.ituran.com.br

Ituran
O melhor rastreamento.
A melhor tecnologia.

English Resume

Bilateral commerce stronger

The trade balance between Brazil and Israel in 2005 added up to US$ 731 millions representing a growth of 2.2% compared with 2004. From this total, the Israeli exports to the Brazilian market reached the total of US$ 469 million which means a reduction of 6.5% comparer with the previous period. The imports from Brazil to the Israeli market, however, reached the total of US$ 262 million in 2005, registering a raise of 23% compared with 2004 when they totaled US$ 213 million.

Among the facts that led to the reduction of the Israeli exports to Brazil was a strong dry season that hit the south of the country, causing the producers to diminish the volume of the purchases in the agricultural segment is manure, pesticide and herbicide which traditionally come from Israel. As some of these items are still the foremost of the Israeli exports, –he reduction of expenditure had a deep impact on the total of country sales.

However, it was noted, a significant increase in other segments like chemical goods - of the type more exported to the domestic market – and that celebrated a raise of 20% in sales compared to 2004. The electronic segment also had positive results with a growth of 13% in the last year as compared with the previous one. This rising trend of the bilateral commerce in general, has shown up in the last years. In 2004, for instance, there was a raise of 40% in the total interchange between the two countries.

Rona Kotler Ben-Aroya, chief of Economical Office of the State of Israel in Brazil (EEEI) states the year of 2005 was very positive to the relationship between the Israeli and Brazilian market due to the performance of the economy in each country. Her expectation is very optimistic considering mostly the support the segment of foreign trade and the related initiatives received from both governments.

As an example of this support of foreign trade, Rona Kotler mentions the fact that, after many years, Israel received four missions from Brazil in 2005, of which two of them were attended by her. To the chief of EEEI for the first time in many years it was verified as an expressive positive change in the economical relationship between Israel and Brazil with mutual visits of the high level commissions from governmental as well as entrepreneur. The year of 2005 started with the visit of the Minister of Industry, Commerce and Labor Ehud Olmert in Brazil, accepting an invitation made by the Minister of Development, Industry and Foreign trade (Mdic) Luiz Fernando Furlan.

"The main goal of the Minister's visit was to strengthen and deepen the political and economical alliance between Israel and Brazil. It was a great opportunity to the official petition for the reopening of negotiations leading to the signing of an agreement of free trade between Israel and Mercosul, besides divulging the activities of the Israeli companies settled in Brazil", says the chief of EEEI. The minister suggested the signing of agreements between the two countries to cooperate in industrial Research and Development (R&D) in the following areas: telecommunication and software, agriculture and agro technology, water treatment, manure and chemical goods, medical equipments, products and technology of Security, among others.

The visit of the Minister Amorim broke a fast of many years that Brazilian authorities had not gone to Israel. "We can state that this initiative was one of the factors that created the proper conditions to the opening of the negotiations to a free trade agreement between Israel and Mercosul, an old claim of the Israeli Government. Another important point was the signing of an agreement of cooperation between the Federation of the Industries of the State of Sao Paulo (FIESP) and MAI. Agreements like these prepare and make the path easier and increase the commercial activities between the industries of both countries".

The visit of Minister Furlan was also considered a success as the meetings and the profile of the members of which the delegation was composed. The Minister of Development, Industries and Commerce delivered to the President of Israel Moshe Katsav, an invitation from the President Luiz Inácio Lula da Silva to visit Brazil as well as having meetings with many Ministers, CEOs and Directors of big Israeli companies as Teva Pharmaceuticals, Strauss Elite, Israel Aircraft Industries, Israel Chemicals and Solbar.

Agreements of cooperation were also signed between the Federation of Industries from Rio de Janeiro (FIRJAN) and Association of Industries of Israel; between Apex and Institute of Export and International Cooperation of Israel, between the Institute of Technological Researches (Sao Paulo) and Weizmann and, with Technion, to act together in the areas of Biotechnology and Nanotechnology. The Energy area was also intensely discussed being presented to the Israelis the progress that Brazil reached in the use of ethanol as fuel.

The series of missions was closed with the visit of the Governor of Sao Paulo, Geraldo Alckmin, the Secretary of Science and Technology of Sao Paulo, also João Carlos de Souza Meirelles and a delegation of 60 people including the representatives of important Brazilian companies, members of the Chamber of Commerce and Industry Brazil-Israel. The governor took part of the conference as the Prime Minister of International Export and Cooperation one of the most important economic events of the region with the participation of over 1800 people, including foreign delegations and local entrepreneurs besides authorities of different countries. Alckmin was one of the lecturers in the Conference. The secretary Meireiles also made a presentation during the seminar "Making Business with Latin America: Argentina, Brazil and Mexico".

mia do Brasil e estamos ansiosos para aumentar as relações comerciais e criar joint-ventures entre empresas israelenses e brasileiras, especialmente nessa área. Tenho certeza que ambos os mercados poderão se beneficiar de maior valor agregado nesse segmento", ressalta a chefe do Eeei.

Para ela, a visita do ministro Olmert ao Brasil, após tantos anos, foi fundamental para os acontecimentos que se seguiram, entre os quais, as visitas a Israel dos ministros das Relações Exteriores, Celso Amorim, e do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (Mdic), Luiz Fernando Furlan, ambos acompanhados por delegações de empresários, de presidentes e representantes de associações setoriais, além de órgãos ligados ao governo. A visita do ministro Amorim quebrou um jejum de vários anos da ida de autoridades brasileiras a Israel. "Podemos afirmar que a visita de Amorim a Israel foi um principais fatores que criou as condições para a abertura das negociações para um acordo de livre comércio entre Israel e o Mercosul."

A visita do ministro Furlan também foi considerada um sucesso pela dirigente do Eeei. O titular da pasta do Mdic entregou ao presidente de Israel, Moshe Katsav, um convite do presidente Luiz Inácio Lula da Silva para que visite o Brasil. Também reuniu-se com vários ministros, presidentes e diretores de grandes empresas israelenses, como a Teva Pharmaceuticals, a Strauss Elite, Israel Aircraft Industries, Israel Chemicals e a Solbar. Durante sua visita, o ministro Furlan apresentou os resultados que o Brasil vem obtendo com o uso do etanol como um combustível substituto e colocou esta alternativa à disposição de Israel.

A agenda do ministro Furlan incluiu ainda a passagem por duas das instituições acadêmicas mais conhecidas internacionalmente nas áreas de pesquisa de ciência e tecnologia do país, o Instituto Weizmann de Ciências e o Instituto Tecnológico-Technion. Durante essa visita, foi assinado um memorando de cooperação entre o Instituto de Pesquisas Tecnológicas (São Paulo) com o Weizmann e o Technion, para atuação conjunta nas áreas de biotecnologia e nanotecnologia.

O ministro Furlan – como fizera anteriormente o ministro Amorim– prometeu aos israelenses acelerar os procedimentos necessários para a abertura das negociações para um acordo de livre comércio com o Mercosul. Poucos meses após a viagem de ambos, em dezembro de 2005, assinou-se um Acordo-Quadro entre Israel e o bloco, um primeiro passo importante para as negociações que começaram de fato em 2006. "Nossa expectativa é concluir o

"O setor agrícola é responsável por cerca de 40% das exportações do País, sendo também um amplo mercado para as empresas israelenses que atuam no setor."

Rona Kotler-Ben Aroya

MAIS SEGURANÇA PARA SUA CARGA.

SOMOS A DHL

Líder mundial em transportes.

0xx11 5042.5500 e acesse www.dhl.com.br

Para todas as necessidades logísticas, a melhor solução. A DHL oferece um amplo portfólio de serviços, seja qual for o tamanho ou peso da sua carga. A excelência operacional dos nossos profissionais, nosso compromisso com a qualidade e o desenvolvimento em tecnologia fazem da DHL Global Forwarding o mais moderno e sofisticado operador logístico e líder mundial em transporte aéreo e marítimo. Saia na frente com a DHL Global Forwarding.

DHL

Comércio Bilateral Brasil-Israel
Bilateral Trade Brazil-Israel

Em US$ milhões / *In US$ million*

	1985	1990	2000	2003	2004	2005
Exportações de Israel para o Brasil	31	79	320	364	502	469
Exports from Israel to Brazil						
Importações por Israel do Brasil	38	19	79	128	213	262
Imports from Brazil to Israel						
Total/*Total*	69	98	399	492	715	73

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

acordo até o final deste ano." Furlan também se comprometeu a atuar para acelerar a ratificação da convenção pelo Congresso para evitar a bi-tributação, o que acabou acontecendo no final do ano passado.

A série de missões foi encerrada com a visita do então governador do Estado de São Paulo, Geraldo Alckmin, e do então secretário de Ciência e Tecnologia estadual, João Carlos de Souza Meirelles, e uma delegação de 60 pessoas, incluindo representantes de importantes empresas brasileiras e membros da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria. O ex-governador participou da Conferência do Primeiro-Ministro para Exportação e Cooperação Internacional, um dos mais importantes eventos econômicos da região. Como um dos principais palestrantes, Alckmin fez uma apresentação do Estado de São Paulo e sua economia para uma platéia integrada pelo então primeiro-ministro Ariel Sharon, o vice-primeiro-ministro Shimon Peres e o ministro das Relações Exteriores Silvan Shalom, outras autoridades, além de 1.800 pessoas que foram a Israel especialmente para o evento. Meirelles também fez uma apresentação, durante o seminário "Fazendo Negócios com a América Latina: Argentina, Brasil e México".

A agenda da visita foi organizada pelo Eeci no Brasil e alguns dos principais temas foram: a transferência de tecnologia, as relações entre a academia e a indústria, o programa de incubadoras de tecnologia, a pesquisa nas áreas de agricultura, nanotecnologia, aeroespacial, defesa, entre outras. "Devo dizer que a visita do governador e da delegação empresarial foi altamente apreciada e colocou o Estado de São Paulo na agenda de Israel", explicou Rona Kotler-Ben Aroya.

Ainda em 2005, aconteceram mais duas missões – uma do Ministério da Saúde e outra do Judiciário – durante as quais também foram definidas possibilidades de cooperação. No início de 2006, mais uma missão da área de Saúde foi a Israel para a realização de um seminário sobre licitações no Brasil.

"Devo admitir que, do meu ponto de vista, os resultados dessas importantes visitas no Brasil e em Israel já seriam extremamente satisfatórios, no entanto, essas iniciativas tiveram outras implicações também positivas. As missões foram fundamentais, pois permitiram que os participantes se familiarizassem com o que a indústria israelense tem a oferecer e com seu potencial tecnológico e científico para a formação de joint-ventures. Tudo isso permite ao Escritório Econômico do Estado de Israel no Brasil dar continuidade a iniciativas que foram criadas durante as visitas. Em 2006, pretendemos aproveitar o bom momento criado em 2005. Este ano haverá muitos eventos importantes em Israel, que apresentarão a indústria israelense aos empresários e profissionais de diferentes setores, como por exemplo, a Agritech, a Telecom, a Biomed e a Security Israel, entre outras. Espero poder contar com a participação de delegações brasileiras. Está em nossos planos também estimular a presença de companhias israelenses em feiras no Brasil, como a Hospitalar, a Frutal, a Futurecom e outras. Em maio, estará visitando o Brasil o cientista-chefe de Israel, dr. Eli Opper. O principal objetivo de sua vinda é promover o fundo bi-nacional Brasil e Israel para P&D, uma idéia ini-

cialmente apresentada pelo atual primeiro-ministro Olmert quando visitou o Brasil. Esta e outras atividades do Escritório Econômico serão desenvolvidas em 2006 e nossa estratégia visará sempre estimular as relações comerciais entre os dois países nos próximos anos", afirma Ben Aroya.

Como parte de sua estratégia para 2006, a chefe do Eeei pretende continuar a desenvolver atividades que promovam o comércio bilateral. Para isso, Rona Kotler-Ben Aroya pretende atuar dentro de uma cooperação total com entidades como Apex, Fiesp, Firjan, Fiec, Ciesp, Inmetro, Anvisa, entre outras. "Tenho certeza que em 2006 continuaremos a estreitar as relações com estas entidades e com a comunidade empresarial. Para isso, coloco o Eeei à disposição de empresários, empresas e instituições interessados em iniciar contatos comerciais com Israel ou fortalecer os já existentes. Eu devo enfatizar que as realizações de 2005 foram resultado do apoio e da cooperação que o Escritório Econômico tem recebido das Câmaras Brasil-Israel e Israel-Brasil de Comércio e Indústria. Sem o bom trabalho feito pelos diretores e membros destas instituições, seria muito difícil, ou até mesmo impossível para nós, obter os excelentes resultados do ano passado", destaca.

COMÉRCIO BILATERAL

A balança comercial entre o Brasil e Israel em 2005 somou US$ 731 milhões, representando um crescimento de 4,3% em relação a 2004, quando chegou a US$ 701 milhões. Do total de 2005, as exportações israelenses para o mercado brasileiro chegaram a US$ 469 milhões, ou seja, uma redução de 3,9% em comparação ao período anterior. Já as importações do Brasil para o mercado israelense atingiram a marca de US$ 262 milhões em 2005, ou seja, houve um aumento de 23% em relação a 2004, quando somaram US$ 213 milhões.

Entre os fatores que levaram à redução das exportações israelenses para o Brasil está a forte seca que atingiu o sul do País, levando os produtores a diminuir o volume de compras ligadas ao setor agrícola, como fertilizantes, pesticidas e herbicidas, que tradicionalmente vêm de Israel. Como alguns desses itens ainda são os carros-chefe das exportações israelenses, a redução do consumo teve um impacto profundo no total das vendas para o Brasil.

No entanto, foi registrado um aumento significativo em outros segmentos como, por exemplo, o de produtos químicos – um dos que mais exporta para o mercado nacional –, que comemorou um aumento de 20% nas vendas em relação a 2004. O setor de eletrônicos e máquinas, o segundo mais importante nas exportações israelenses, também obteve resultados positivos, com um crescimento de 4% no ano que terminou em comparação ao anterior. Essa tendência de alta no comércio bilateral de modo geral já vem se manifestando nos últimos anos. Em 2004, por exemplo, houve uma elevação de 40% no total do intercâmbio entre os dois países.

Segundo Rona Kotler-Ben Aroya, o ano de 2005 foi muito positivo para as relações entre os mercados israelense e brasileiro em função, até, do desempenho da economia de cada um dos países. Sua expectativa é bastante otimista considerando-se, principalmente, o apoio que o setor de comércio exterior e as iniciativas a ele relacionadas vêm recebendo dos respectivos governos.

"O ano de 2005 foi muito positivo para as relações comerciais entre os mercados israelense e brasileiro e espero ver em 2006 um ambiente de incentivo aos negócios bilaterais e que os dados continuem animadores", conclui a chefe do Eeei no Brasil.

Business English Immersion

Programas de Inglês Intensivo

A Bridge Linguatec, empresa internacional de treinamento de idiomas, oferece treinamento corporativo de idiomas no Brasil e Programas de Imersão de Inglês para negócios nos Estados Unidos.
A Bridge Linguatec possue:

- Programas personalizados para executivos
- Curriculum específico de inglês para negócios
- Professores formados com certificados internacionais
- Método exclusivo audio-visual (DVD, CD-Roms)
- Controle integral do curso para avaliar progresso e garantir retorno do investimento
- Mais de 25 anos de experiência no mercado

Em São Paulo, Brasil
Cursos in-company com flexibilidade total de horário e política de cancelamento.
Contato: Daniel Luhr De Martino
Fone: (11) 3688-9793
Email: dmartino@bridgelinguatec.com
www.bridgelinguatec.com/brasil

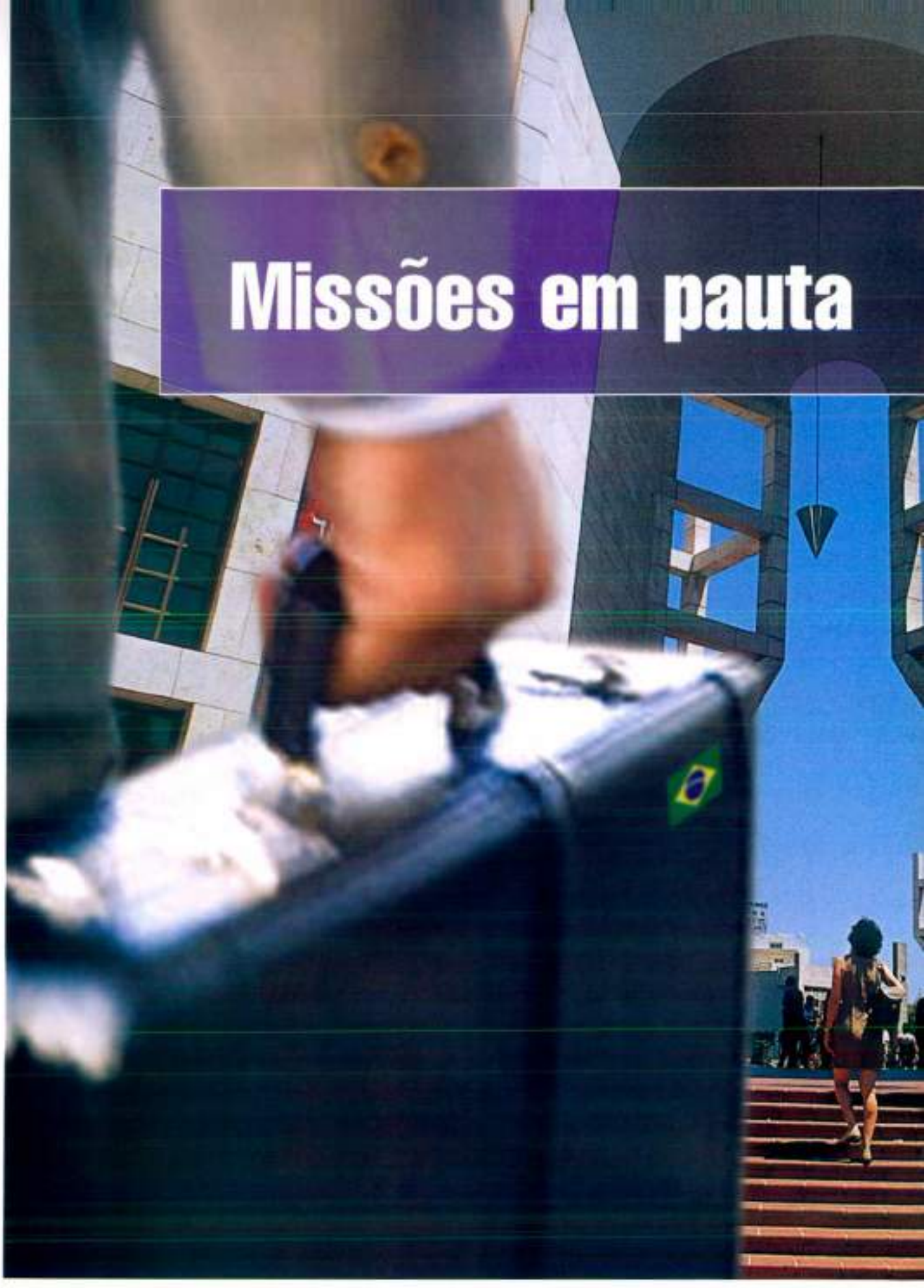
Em Denver, CO USA
Evolua rapidamente com os nossos Programas de Imersão de Inglês para negócios em Denver, Colorado.
Contato: Mariano Descalzi
Fone: 303-795-8870
Email: mdescalzi@bridgelinguatec.com
www.bridgeimmersion.com

BridgeLinguatec
Language Services

Bridge Linguatec has been accredited by
ACCET
Accrediting Council for Continuing Education and Training
U.S. Department of Education Recognized Agency

www.bridgelinguatec.com/brasil
www.bridgeimmersion.com

Missões em pauta



Participantes falam sobre suas experiências e expectativas em relação às visitas

Dez anos após a ida do então chanceler Luiz Felipe Lampreia a Israel, em 1995, o atual ministro das Relações Exteriores do Brasil, Celso Amorim, visitou oficialmente o país, em maio último, cumprindo uma agenda que retomou um processo de reaproximação entre os dois países. A missão encabeçada por Amorim foi a primeira de mais três que se seguiram ainda em 2005 e foi o passo inicial para a abertura oficial das negociações para a assinatura de um acordo de livre comércio entre o Mercosul e Israel.

Dando continuidade a esse processo de aproximação, acompanhados por empresários de diferentes setores nacionais, o ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Luiz Fernando Furlan, em julho, e o então governador do Estado de São Paulo, Geraldo Alckmin, em novembro, cumpriram agendas que abriram novas perspectivas tanto no campo das relações comerciais bilaterais quanto no da cooperação científico-tecnológica entre o Brasil e Israel. Como parte desta cooperação, foram realizadas também duas missões do Ministério da Saúde, uma em outubro de 2005 e a segunda já em fevereiro de 2006. Ainda nesse mês, Israel recebeu a visita do Ministro da Educação, Fernando Haddad.

LUIZ FERNANDO FURLAN
Ministro de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior

A visita a Israel serviu para abrir inúmeras portas para a cooperação entre as duas economias, que são complementares. Esta foi a afirmação feita pelo ministro Furlan inúmeras vezes durante sua viagem a Israel em julho do ano passado e desde seu retorno ao Brasil. "O enfoque da visita foi comercial, mas também teve um caráter político. Eu vinha programando a viagem desde 2003, mas não foi possível vir antes. Agora, o diálogo com Israel está bastante amistoso, e os contatos econômicos podem cristalizar-se. Estou otimista."

"Na área do comércio, onde temos hoje uma corrente total de cerca de US$ 700 milhões, em números de 2004, acredito que no curto prazo poderemos passar de US$ 1 bilhão, e que este número pode ser dobrado, provavelmente em três anos, porque as oportunidades são muito grandes", disse. O ministro foi acompanhado por empresários de diferentes setores, profissionais de estatais e de agências governamentais. "Se olhamos os contatos feitos pela Petrobras, pela Embraer e por outras empresas aqui presentes, não estamos falando de teorias, estamos falando de coisas concretas que podem acontecer já no curto prazo."

Os contatos mantidos indicaram que Israel tem interesse em tecnologias brasileiras, principalmente nas áreas de energia renovável, bioenergia e veículos híbridos, nas quais o Brasil já tem uma experiência em funcionamento. O Brasil, por sua vez, tem interesse em cooperação tecnológica com Israel, especialmente nas áreas da nanotecnologia, biotecnologia e microeletrônica. "A receptividade que tivemos foi notável, do presidente e dos vários ministros, esses não foram encontros formais, mas sim de amizade e de cooperação", afirmou o ministro.

"Esses não foram encontros formais, mas sim de amizade e de cooperação."
Luiz Fernando Furlan

GERALDO ALCKMIN
Ex-governador do Estado de São Paulo

Ao retornar de sua primeira visita oficial ao Estado de Israel, em novembro de 2005, o então governador do Estado de São Paulo Geraldo Alckmin determinou aos seus assessores a continuidade dos contatos iniciados durante a viagem. Para isso, a Secretaria de Ciência, Tecnologia e Desenvolvimento Econômico e a Assessoria Especial para Assuntos Internacionais estão em contato constante com as embaixadas de Israel no Brasil e do Brasil em Israel para examinar iniciativas concretas no decorrer deste ano. "Esperamos receber, em 2006, uma missão empresarial israelense que poderá incluir representantes da Teva Pharmaceuticals e da Israel Chemicals, dando, assim, seguimento às conversas mantidas em Israel", afirmou Alckmin. Ressalta, ainda, que os contatos entre institutos de pesquisa de Israel e de São Paulo também estão tendo continuidade com o objetivo de estabelecer um programa bilateral de ações.

Um dos resultados imediatos da missão foi a assinatura de um protocolo de intenções entre o Estado de São Paulo, a Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria e a Câmara de Comércio e Indústria Israel-Brasil. Assinado através da Secretaria de Ciência, Tecnologia e Desenvolvimento Econômico de São Paulo, visa estabelecer diretrizes para o fortalecimento e o incremento das parcerias comerciais, científicas, tecnológicas e culturais entre os dois países.

"Não se trata apenas de aumentar o intercâmbio comercial, mas também de ampliar as parcerias."
Geraldo Alckmin

Durante os encontros mantidos com o primeiro-ministro Ehud Olmert, então ministro de Indústria, Comércio e do Trabalho, foram analisadas as possibilidades de cooperação bilateral entre São Paulo e Israel, principalmente nas áreas de eletrônica, aeronáutica, farmacêutica, química, agrícola e médica. Segundo o ex-governador, Olmert mostrou-se também bastante interessado pela experiência brasileira no uso do etanol como combustível e o seu impacto positivo sobre o meio ambiente.

O Estado de São Paulo foi responsável por 26,86% das exportações brasileiras para Israel e por 24% das importações. Com base nesses números, o ex-governador afirmou que há muito espaço para a ampliação do comércio bilateral em várias áreas, entre as quais, a aeroespacial, na qual a Embraer já desenvolve uma importante parceria com a israelense Elbit Systems. "Não se trata apenas de aumentar o intercâmbio comercial, mas também de ampliar as parcerias. São Paulo é um importante centro de negócios na América Latina, e Israel tem consciência do papel do Estado na região como plataforma de agregação de valor e redistribuição de produtos."

Ao resumir suas impressões sobre a viagem, Alckmin ressaltou: "O programa de visitas foi denso e ofereceu a oportunidade de conversas frutíferas com as principais autoridades israelenses. Cabe registrar o notável empenho da embaixadora de Israel no Brasil, Tzipora Rimon, e do embaixador brasileiro em Tel Aviv, Sérgio Moreira de Lima, para que a visita produzisse bons resultados para ambos os países".

DANIEL EDELMUTH
Diretor de Tecnologia do Banco Nossa Caixa S/A

Ao retornar de sua terceira visita a Israel, desta vez como membro da delegação do ex-governador Geraldo Alckmin, Daniel Edelmuth não tem dúvidas de que há espaço para parcerias entre o Estado de São Paulo e Israel, principalmente nas áreas de tecnologia e de segurança. Tendo acompanhado Alckmin durante a maior parte dos compromissos agendados no país, Edelmuth diz que, do ponto de vista de inovação tecnológica, ficou particularmente impressionado com o Instituto Weizmann de Ciências e com o Instituto Volcani, este último voltado à pesquisa agrícola e uma das principais referências do país no setor. Do ponto de vista mais ligado às emoções, além do reencontro com familiares – aos quais não via há dez anos –, destaca a passagem por Jerusalém, que incluiu um passeio pela Cidade Velha, pelo Muro das Lamentações e uma visita ao Yad Vashem-Museu do Holocausto. Para o gerente de Tecnologia da Nossa Caixa, "não dá para deixar de ir a Israel pelo menos uma vez. Não importa o que se tenha lido ou ouvido, certamente haverá surpresas, tanto pela história da região quanto pelo futuro que se respira em cada passo da Terra Prometida". Edelmuth esteve em Israel em 1969 e em 1996, quando acompanhou sua esposa, a ex-deputada Célia Leão, em uma visita oficial ao país e à Turquia.

HUMBERTO PARINI
Prefeito de Jales

O prefeito de Jales, Humberto Parini, chegou a Israel alguns dias antes da missão brasileira encabeçada pelo então governador Geraldo Alckmin, com uma agenda preparada para conhecer setores que interessavam diretamente à região do Estado de São Paulo onde o município se situa. Parini foi acompanhado por Adolfo Schmukler, diretor do Capítulo de Educação da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria, sendo também assessorado por diretores da Câmara de Comércio e Indústria Israel-Brasil. Como primeiro resultado da visita, foi assinado um Protocolo de Intenções entre a Prefeitura de Jales e a Câmara em São Paulo. A organização do sistema produtivo local (kibutz) e a tecnologia desenvolvida por Israel nas áreas de piscicultura e vinho foram os pontos que mais chamaram a sua atenção durante a viagem.

"Por que visitar Israel?" Segundo o prefeito Parini, porque a Região de Jales possui atividades econômicas com características muito semelhantes a algumas desenvolvidas em Israel e que apresentam resultados positivos para o país no que se refere à geração de renda. Como exemplo dessas atividades, ele menciona a produção de uvas e de vinho, a exploração da piscicultura em tanques redes, a diversificação agropecuária com ênfase para a fruticultura e a produção de hortaliças e a agricultura familiar.

Segundo o prefeito, no entanto, é preciso dar continuidade às idéias que nasceram durante a experiência em Israel e que levaram à assinatura do Protocolo de Intenções. Assim, desde então, vêm sendo realizadas visitas e reuniões freqüentes com a participação de Schmukler em Jales e São Paulo, buscando apoio para a elaboração e parceria em um Projeto Regional de Desenvolvimento Sustentável, com participação dos prefeitos de toda a região (22 municípios). "Estamos empenhados para cada vez mais estreitar essa relação com a Câmara Brasil-Israel, uma vez que acreditamos que o Projeto Regional é a solução como um todo."

MAURICE COSTIN,
Diretor do Centro das Indústrias do Estado de São Paulo (Ciesp)

Membro da delegação que acompanhou o ministro Furlan em sua primeira visita a Israel, Maurice Costin cita entre os resultados positivos da viagem o fato de o governo brasileiro ter-se dado conta de que um acordo de livre comércio com o Mercosul trará benefícios para todos os países da região, principalmente o Brasil. Segundo o diretor do Ciesp, tanto o ministro como os empresários puderam familiarizar-se não apenas com a indústria israelense, mas também com o contexto científico acadêmico do país, através das visitas feitas ao Instituto Weizmann de Ciências (Rehovot) e ao Instituto Tecnológico – Technion (Haifa). Outro detalhe importante foi a disponibilidade do então vice-ministro Olmert em acompanhar o ministro Furlan em sua visita a Jerusalém. Costin ressalta, no entanto, que uma das maneiras de conseguir resultados concretos da missão e dos contatos feitos é preparar um calendário assíduo de visitas de autoridades brasileiras e israelenses aos dois países. "Apenas conhecendo a realidade econômica pode-se fazer algo importante. Também visitas periódicas de adidos comerciais são fundamentais, pois, conhecendo a realidade, há muita coisa para se fazer."

Dentro dessa perspectiva, ele salienta que a Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria deve coordenar um trabalho preparatório das missões, com a realização de palestras anteriores às viagens, ou reuniões entre os empresários que fazem parte da entidade e aqueles que pretendem viajar. "Também o envio, antes da viagem, do anuário Brasil-Israel/Parcerias e Perspectivas aos empresários é importante, pois lhes dá um panorama do que verão em sua visita. É muito importante ir a Israel, ver de perto e inteirar-se das amplas possibilidades que existem para os negócios. O contato pessoal é uma das coisas mais importantes na vida, o que vale também na área comercial e na econômica", afirma Costin.

"O contato pessoal é uma das coisas mais importantes na vida, o que vale também na área comercial e na econômica."
Maurice Costin

"A continuidade de missões empresariais e a visita de autoridades são também fundamentais."

Marcos Flávio Borges Pinheiro

MARCOS FLÁVIO BORGES PINHEIRO

Presidente da Câmara de Comércio Norte/Nordeste-Israel

Entre os pontos que mais impressionaram Marcos Flávio Borges Pinheiro, presidente da Câmara de Comércio Norte/Nordeste-Israel, em sua primeira viagem a Israel, em novembro do ano passado, de destaca o dinamismo econômico do país, que mesmo contando com uma área territorial menor que a do estado de Sergipe, logrou atingir em menos de 60 anos uma renda per capita superior a US$18 mil/ano; o outro aspecto é o clima de tranqüilidade e a segurança que se infere nas ruas e no dia a dia, apesar da situação política regional. Para o presidente da Câmara e também diretor da empresa TPE Tarcísio Pinheiro e Economistas Associados, Israel conta com uma boa infra-estrutura, uma economia diversificada, recursos humanos de elevado padrão, um altíssimo grau de abertura comercial com o exterior, e um governo comprometido em assegurar as condições necessárias para que os negócios prosperem.

Em relação às possibilidades de maior cooperação entre o Brasil e Israel, o empresário acredita que há muito a ser feito nos segmentos de agronegócio, energia, tecnologia e turismo. "A continuidade de missões empresariais e a visita de autoridades são também fundamentais, para que o intercâmbio comercial e cultural se amplie como já está se verificando", afirma Borges Pinheiro. Em 2006, a Câmara pretende centralizar sua atuação nas áreas do agronegócio e da tecnologia através da organização de uma delegação para a Agritech 2006; e da coordenação de uma ilha de empresas israelenses na Frutal, principal evento na área de fruticultura no Nordeste, em setembro próximo. "No segmento de tecnologia, buscaremos uma aproximação com a Câmara Israel-Brasil de Comércio e Indústria, para a realização de um evento em Fortaleza (CE) na área de incubação de empresas", ressalta.

FERNANDO GREIBER

Diretor do Comitê de Ação Cultural da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp)

Fernando Greiber integrou a comitiva do ministro das Relações Exteriores Celso Amorim, representando o presidente da Fiesp, Paulo Skaf. Seu objetivo foi assinar um acordo de cooperação com a Manufacturers Association of Israel (MAI) - Associação das Indústrias de Israel. "Em nossa avaliação, os resultados desta viagem foram muito positivos, com alguns momentos especiais, como por exemplo, a nossa participação na reunião histórica entre o ministro Amorim e o primeiro-ministro Ehud Olmert, na qual foi anunciado que o Brasil concordaria com a abertura das negociações para um acordo de livre comércio entre o Mercosul e Israel." A delegação contou também com a presença de Carlos Antonio Cavalcanti, diretor de Relações Internacionais da Fiesp.

Segundo Greiber, esse acordo será frutífero para os dois países, pois as economias, do ponto de vista industrial e mesmo global, são complementares. Trinta ou 40 fábricas israelenses já estão instaladas no Brasil e um acordo entre a Fiesp e a MAI traz imensos benefícios, inclusive para a realização de seminários, além de proporcionar conhecimento maior dos mercados. "A relação com Israel é uma de nossas prioridades, a alta tecnologia israelense é um fator muito importante para a indústria brasileira, assim como os produtos nacionais de aplicação doméstica e industrial podem interessar a Israel." O diretor do Comitê de Ação Cultural disse estar em contato constante com as empresas israelenses instaladas no País e ressaltou o empenho da embaixadora de Israel, Tzipora Rimon, e da chefe do Escritório Econômico do Estado de Israel no Brasil, Rona Kotler-Ben Aroya, para o êxito da missão e afirmou: "Estou acostumado a trabalhar com embaixadores altamente preparados e fiquei impressionado com o nível das duas representantes de Israel".

"A relação com Israel é uma das nossas prioridades."

Fernando Greiber

MARCUS VINICIUS PRATINI DE MORAES

Ex-ministro da Agricultura e do Abastecimento, presidente da Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carne

"Israel é uma máquina de produção tecnológica."

Marcus Vinicius Pratini de Moraes

Árduo defensor de um maior intercâmbio entre instituições agrícolas israelenses e a Embrapa, o ex-ministro elogiou as inovações industriais no campo da irrigação, ressaltando o desempenho da Netafim em Israel, pioneira no setor de irrigação por gotejamento, e sua subsidiária brasileira, instalada em Ribeirão Preto. Pratini de Moraes, que fez parte da delegação que acompanhou o ministro Celso Amorim em maio de 2005, afirmou: "Israel é uma máquina de produção tecnológica com um custo relativamente baixo. O alto nível de qualificação tecnológica dos profissionais me impressionou muito; por isso, temos um grande interesse em estreitar as relações com este país." Para ele, visitar Israel é fundamental para conhecer e entender a realidade da nação – não basta ler. "A visita excedeu muito as minhas expectativas, por isso recomendo: visitem Israel." Pratini de Moraes está dando continuidade aos contatos feitos durante a viagem e diz que pretende ser um catalisador dessa ligação entre os dois países.

Para ele, o governo brasileiro deveria incluir o país nos roteiros de seus técnicos, principalmente para que pudessem conhecer o estilo israelense de atuar e estimular o intercâmbio de informações. Em sua opinião, seria importante que os profissionais vissem como vive e se desenvolve uma nação inserida no contexto que cerca Israel. Durante a visita, o ex-ministro reuniu-se com importadores israelenses de carne brasileira para conhecer melhor os requisitos exigidos pela lei local. "O Brasil está preparado para atender a exigência do abate de acordo com as leis judaicas", finaliza. Israel compra atualmente 35/40 mil toneladas/ano do Brasil, o que não é muito, mas é um mercado que tem tradição.

SILLAS OLIVA FILHO

Gerente de Comércio de Álcool e Oxigenados Petróleo Brasileiro S.A. – Petrobras

Mostrar aos israelenses o que o Brasil está fazendo em relação ao álcool, além de analisar as possibilidades de ver o produto no mercado israelense como componente da gasolina. Estes foram alguns dos objetivos que levaram Sillas Oliva Filho a se integrar à missão encabeçada pelo ministro Furlan em sua visita a Israel no ano passado. No retorno, o gerente da Petrobras não tem dúvida em afirmar que "as perspectivas de fazer negócio com Israel são muito boas, não apenas no segmento de álcool, mas no setor energético em geral". Visando a aproveitar ao máximo a sua curta permanência em Israel, Oliva Filho preparou-se para a viagem, contatando empresas israelenses do setor de petróleo antes de partir, para organizar uma agenda de reuniões que lhe permitisse conhecer o funcionamento e o desempenho da área com antecedência. Segundo o gerente da Petrobras, esta foi uma decisão acertada, que permitiu que aproveitasse cada minuto de sua permanência em Israel em contatos com profissionais diretamente interessados na área na qual ele atua.

AMAURY TEMPORAL
Diretor do Centro Internacional de Negócios
Federação das Indústrias do Rio de Janeiro (Firjan)

"Ainda que me considere uma pessoa relativamente bem informada sobre Israel, não pude deixar de me surpreender com o país e com tudo o que tivemos a oportunidade de ver em relação ao desenvolvimento e espírito de inovação tecnológica que impregna a sociedade israelense", afirma Amaury Temporal, diretor do Centro Internacional de Negócios (CIN) da Federação das Indústrias do Rio de Janeiro (Firjan). Ele fez parte da missão que acompanhou o ministro Furlan a Israel, em julho de 2005. Durante a viagem, a Firjan assinou um acordo de cooperação com a Manufacturers Association of Israel (MAI) – Associação das Indústrias de Israel no sentido de aumentar o intercâmbio econômico, científico e tecnológico entre a entidade israelense e o Estado do Rio de Janeiro. "O acordo com a MAI é muito importante para a continuidade dos contatos."

Neste sentido, desde o retorno de seu diretor ao Brasil, o CIN está realizando um trabalho de divulgação junto aos seus associados sobre as possibilidades de negócios e parcerias entre os diferentes segmentos da indústria de Israel com a local. "Temos mantido aberto um canal de comunicação entre a Firjan e a MAI, para que o empresariado carioca tenha acesso à tecnologia israelense de modo a beneficiar as suas condições de competitividade no mercado nacional e internacional; e também para determinar qual o interesse do empresariado israelense no nosso Estado." Segundo Temporal, entre as áreas de interesse para a entidade estão os segmentos de hardware, software e ciências da vida. Entre as instituições visitadas destacou o Instituto Weizmann de Ciências (Rehovot) e o Instituto Tecnológico – Technion (Haifa).

ANDRÉ CUNHA
Empresário

Segundo o empresário e diretor da Alldix, André Cunha, a realização das missões é extremamente positiva, mas é preciso dar continuidade aos contatos iniciados. "As idéias são boas, mas se não forem rapidamente implementadas, serão esquecidas. No entanto, para que isso não aconteça, é preciso tomar decisões políticas". No seu entender, para que o trabalho continue, seria interessante formar uma espécie de força-tarefa integrada por indivíduos das diversas instituições interessadas, com metas e prazos bem definidos. Cunha sugere que, nas próximas missões, seja feito um planejamento para identificar pontos específicos para, então, organizar-se uma agenda de visitas que venha ao encontro dos objetivos práticos dos participantes. "Também, deveriam ser instituídas maneiras de avaliar o sucesso das missões, ou seja, os resultados têm que falar mais alto que as palavras bonitas de relato da missão", finaliza o empresário. Cunha participou de duas missões – na primeira, acompanhando o ministro das Relações Exteriores, Celso Amorim; e na segunda, com o ex-governador do Estado de São Paulo, Geraldo Alckmin.

"As idéias são boas, mas devem ser rapidamente implementadas."
André Cunha

EDUARDO BEZERRA
Presidente do Centro Internacional de Negócios (CIN) da Federação das Indústrias do Estado do Ceará (Fiec)

Em sua segunda visita a Israel – a primeira foi em 1973 – Eduardo Bezerra diz sempre se surpreender com a fidelidade do povo israelense em construir sua pátria e aí instalando o que existe de mais moderno em todos os setores da atividade humana. Para ele, não há regras, nem equações quando se fala em intercâmbio entre países. "As pessoas precisam se conhecer e criar vínculos de confiança. Isso vale tanto para os israelenses em relação aos brasileiros, quanto para os brasileiros em relação aos israelenses. Exportar, importar, transferir tecnologia, formar joint-ventures são conseqüências de um processo construído por etapas. Não se realiza em um único contato. Pode acontecer que sim, porém é exceção."

Cada missão israelense ao Brasil, cada missão brasileira a Israel têm um múltiplo quadro de opções que podem ser aproveitadas com ganhos recíprocos. Para ele, todos os setores da economia devem ser levados em conta quando se fala em possibilidades de cooperação, e cada iniciativa que vier a ser tomada requer um planejamento prévio, a fim de gerar resultados concretos.

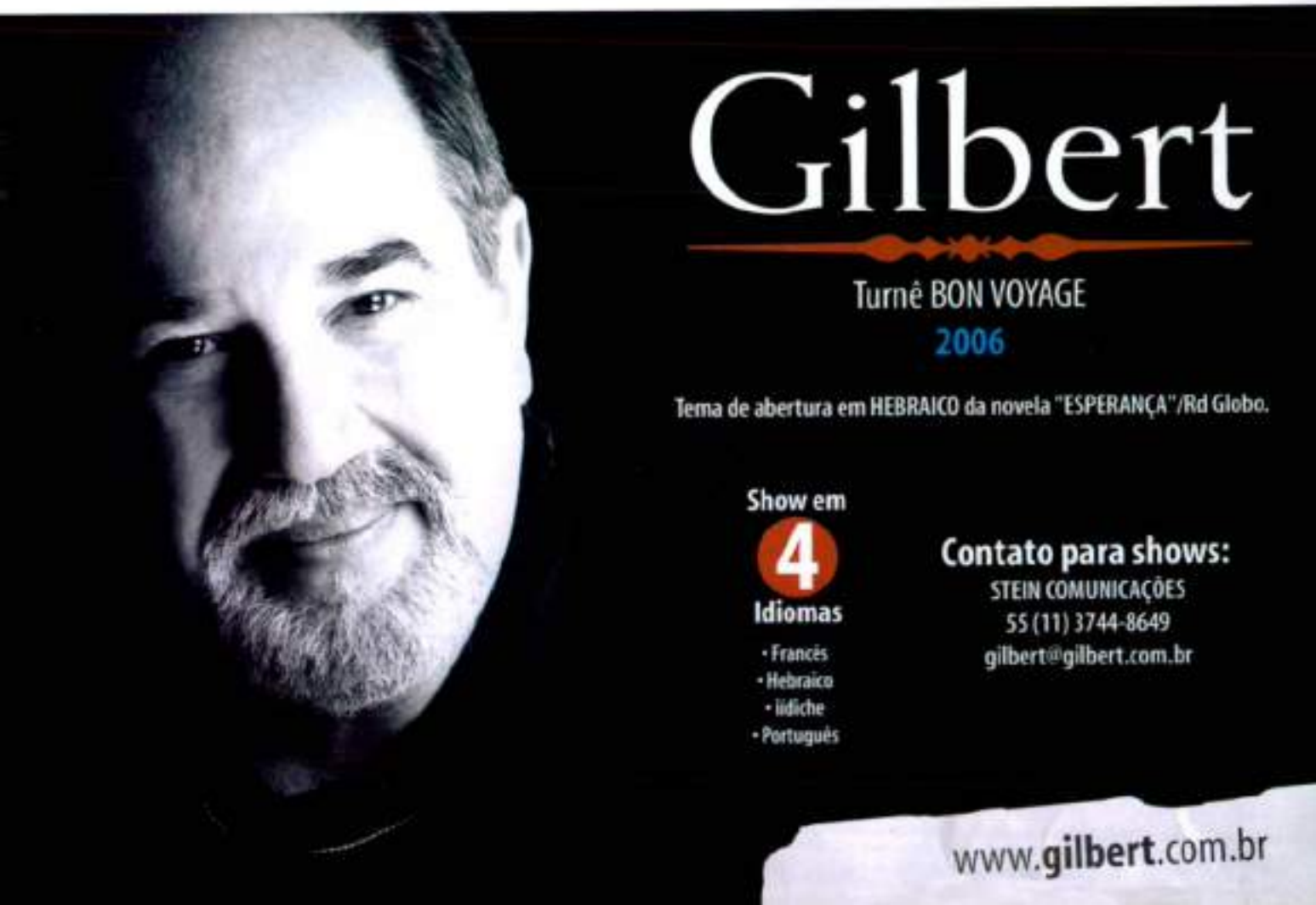
JUAN MANUEL QUIRÓS
Presidente da Apex

"A viagem foi extremamente positiva. Fiquei muito bem impressionado com as oportunidades de novos negócios e com a força da economia israelense." Com estas palavras o presidente da Apex, Juan Manuel Quirós, resume as impressões sobre sua primeira visita a Israel, acompanhando a missão encabeçada pelo ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Luiz Fernando Furlan, em julho de 2005.

Para ele, o intercâmbio comercial do Brasil com Israel vem crescendo nos últimos anos e há grande potencial para que esta tendência de alta se mantenha. "Na viagem que fizemos, levamos representantes dos setores da indústria aeronáutica, de produtos têxteis e de software e tivemos boas impressões do mercado israelense. Alguns contatos já renderam vendas, como no caso do setor aeronáutico. Além desses segmentos, os nossos projetos de promoção de exportação de carnes e de cachaça também têm o país como mercado-alvo."

"Alguns contatos já renderam vendas, como no caso do setor aeronáutico."
Juan Manuel Quirós

Entre os setores que já estão dando continuidade aos contatos para buscar novos negócios, Quirós menciona o consórcio de empresas HTA (High Technology Aeronautics), formado por 12 pequenas e médias empresas da região do Vale do Paraíba (SP), que já está negociando com a Israel Aircraft Industries a venda de peças de avião. E também está negociando com a Cabiran, uma empresa de fundição israelense, a possibilidade de importar peças, fazer o processamento no Brasil e vender para os Estados Unidos e o Canadá. A Apex assinou um acordo de cooperação com o Instituto de Exportação e Cooperação Internacional de Israel, que prevê a troca de experiências de gestão, informações econômicas e comerciais, e de oportunidades de investimentos. Também ajudará na realização de ações conjuntas de promoção comercial.



JOÃO CARLOS MEIRELLES
Ex-secretário de Ciência e Tecnologia do Estado de São Paulo

"Israel hoje transpira progresso, desenvolvimento e, no que diz respeito ao meu setor, vejo possibilidade objetiva de atuação com São Paulo e com o Brasil." Com estas palavras, o secretário estadual resumiu as impressões sobre sua primeira visita a Israel, acompanhando o ex-governador Geraldo Alckmin, em novembro último. Entre as reuniões realizadas, Meirelles destacou o encontro com o Escritório do Cientista-Chefe de Israel, coordenado por Eli Opper, ligado ao Ministério de Indústria, Comércio e Trabalho, durante o qual foram apresentados os programas de Parques Tecnológicos e de Incubadoras, além dos referentes à transferência de tecnologia para a iniciativa privada e de incentivo ao empreendedorismo, que muito o impressionaram.

A viagem governamental coincidiu com a realização da Israel Gateway e com a Conferência do Primeiro-Ministro para Exportação e Cooperação Internacional, principais eventos econômicos de Israel nos quais tanto Meirelles quanto Alckmin tiveram a oportunidade de dar aos participantes uma ampla visão do Brasil e do Estado de São Paulo. Em relação aos contatos mantidos e às perspectivas, afirmou: "Estamos tratando de consolidar as sugestões apresentadas durante a viagem e analisando como aproveitar de forma concreta o relacionamento iniciado com as grandes empresas e especificamente com os programas do Escritório do Cientista-Chefe". Ao retornar ao Brasil, foi assinado um acordo de cooperação entre a Secretaria de Ciência e Tecnologia e com as câmaras Brasil-Israel e Israel-Brasil de Comércio e Indústria.

"Vejo possibilidade objetiva de atuação no meu setor"
João Carlos Meirelles

ROSEANE OLIVEIRA DE MEDEIROS
Diretora da Câmara de Comércio Norte/Nordeste-Israel

"A tranqüilidade e a segurança com que as pessoas vivem, apesar das possibilidades de um ataque terrorista me surpreenderam", diz a diretora da Câmara e da CV Couro, além do sentimento de união da população para a construção coletiva do país. Em relação às opções para cooperação entre o Brasil e Israel, Roseane ressalta que vê possibilidades nos segmentos de equipamentos eletrônicos, pesquisas na área de transgênicos, desenvolvimento de vacinas e tecnologia para agricultura no semi-árido, além de uma maior aproximação entre universidades dos dois países que, no futuro, poderão gerar uma parceria para ações governamentais. Empresária do setor nacional de couro, acredita que, se houver um acordo de livre comércio entre o Mercosul e Israel, os produtos brasileiros poderão aumentar sua presença no mercado israelense. "O couro brasileiro não só é competitivo como tem uma importante participação na pauta de exportações brasileiras", ressalta a empresária.

REPERCUSSÃO EM ISRAEL

TÚLIO EPEL E HENRIQUE KUCHNIR
Presidente e vice-presidente da Câmara Israel-Brasil de Comércio e Indústria

Segundo Tulio Epel, presidente da Câmara Israel-Brasil de Comércio e Indústria, as missões criaram um ambiente propício ao desenvolvimento das relações diplomáticas e comerciais entre os dois países e, principalmente, entre as empresas que buscam estes mercados, tanto o brasileiro como o israelense. "Devemos levar em conta que normalmente este é um processo lento, mas acredito que em breve começarão a aparecer os primeiros resultados".

"Para 2006, a expectativa é a continuidade das missões."
Tulio Epel

Para 2006, a expectativa é a continuidade das missões, algo que já está acontecendo desde o início deste ano, com a visita de uma nova delegação brasileira do Ministério da Saúde em fevereiro. O objetivo desta delegação foi a realização de um seminário sobre licitações no Ministério e regulamentação da Anvisa. Epel destaca ainda: "Estamos trabalhando lado a lado e com muita afinidade com a Embaixada do Brasil em Tel Aviv. Gostaria de salientar o papel desempenhado pelo embaixador Sérgio Eduardo Moreira Lima no desenvolvimento das relações comerciais entre os dois países, junta-

mente com o setor comercial da Embaixada e sua equipe."

Ainda que os resultados das missões de 2005 tenham sido positivos, segundo o vice-presidente da instituição, Henrique Kuchnir, um dos principais problemas foi a falta de informações sobre os participantes e seus interesses com antecedência suficiente para que se pudesse organizar uma agenda que atendesse a expectativas específicas e para que fossem atingidos resultados práticos mais facilmente. Outro passo importante seria a organização de delegações setoriais, uma tendência muito bem-vinda pela indústria israelense.

Ainda em 2006, a instituição, sob a coordenação de Epel e Kuchnir, pretende atuar para a realização de pelo

"Para que a iniciativa atinja objetivos concretos, precisamos trabalhar em conjunto com a Câmara Brasil-Israel de São Paulo."
Henrique Kuchnir

menos duas missões israelenses empresariais para o Brasil. "No entanto, para que a iniciativa atinja objetivos concretos, precisamos trabalhar em conjunto com a Câmara Brasil-Israel de São Paulo – com a qual já estamos atuando em sintonia, e com o Escritório Econômico do Estado de Israel, no País, atualmente sob a chefia de Rona Kotler-Ben Anoya. A preparação com antecedência da agenda de rodadas de negócios e institucionais é fundamental para atender a interesses mútuos. Em Israel, procuramos sempre trabalhar em sintonia com o Ministério de Indústria, Comércio e Trabalho, e com o Instituto de Exportação e Cooperação Internacional", ressalta Tulio Epel.

Missions on the agenda

LUIZ FERNANDO FURLAN
Minister of Development, Industry and Foreign Trade

The visit to Israel served to open countless doors toward the cooperation between the two economies that are complementary. This was the statement done by the minister Furlan countless times during his travel to Israel last July and since his return to Brazil. "The highlighted of the visit was commercial but also had a political character. I had scheduled the travel since 2003 but it was impossible to come before. Now the dialogue with Israel is very friendly and the economic contacts can be crystallized. I am optimist."

"In the commercial area where we have today a total current of about US$ 700 million, in numbers of 2004, I believe that in short term we can surpass US$1 billion and, this number can be doubled probably within 3 years because the opportunities are very big", he said. The contacts maintained indicated that Israel has interest in Brazilian technologies, mostly in the area of renewable energy, bio energy and hybrid vehicles where Brazil has an experience in operation. Brazil has interest in technological cooperation with Israel especially in areas of Nanotechnology, Biotechnology and Microelectronics.

GERALDO ALCKMIN
Ex Governor of São Paulo

When Geraldo Alckmin, performed Governor of São Paulo, returned from his first visit to the State of Israel in November 2005, he recommended to his advisers the continuity of the contacts started during the trip. For that, the Secretary of Science, Technology and Economic Development and the Special Assessor to Foreign Affairs are in touch frequently with the Embassies of Israel in Brazil and of Brazil in Israel to examine concrete initiatives during this year. "We hope to receive in 2006 an Israeli Entrepreneur Commission that might include representatives from Teva Pharmaceuticals and from Israel Chemicals giving a follow up to the conversations started in Israel", stated Alckmin. He also pointed that the contacts with the Research Institutes of Israel and from São Paulo are also having a continuation with the goal to establish a bilateral program of actions.

One of the immediate results of the Commission was the signature of a protocol of intention among the State of São Paulo, the Chamber of Industry and Commerce Brazil-Israel and the Chamber of Commerce and Industry Israel-Brazil. Signed through the Secretary of Science,

Technology and Economic Development, intends to established directives to the strengthening and the growth of the commercial, scientific, technological and cultural partnership between the two countries.

During the meetings with the current Prime-Minister Ehud Olmert that at that time was the Minister of Industry, Commerce and Labor, were analyzed the possibilities of the bilateral cooperation between São Paulo and Israel, mainly in Electronics, Aeronautic, Pharmaceutical, Chemistry, Agriculture and Medical areas. According to the Governor, Olmert showed also very interested by the Brazilian experience with the use of ethanol as fuel and its positive impact on the environment.

JUAN MANUEL QUIRÓS

Apex CEO

"The trip was extremely positive. I was very impressed by the opportunities of new businesses and with the strength of the Israeli economy". With these words, the CEO of Apex Juan Manuel Quirós summarizes the impressions about his first visit to Israel following the delegation headed by the Minister of Development, Industry and Foreign Commerce Luiz Fernando Furlan in July 2005.

Among the sectors that are continuing the contacts to get new businesses, Quirós mentions the consortium of companies HTA (High Technology Aeronautics) formed by 12 small and medium companies in the region of Vale do Paraíba (São Paulo) that are already negotiating with Israel Aircraft Industries the sale of aircrafts spare parts. There is also a negotiation with Cabiran, an Israeli foundry company, the possibility to import spare parts, process them here in Brazil and sell them to USA and Canada.

JOÃO CARLOS MEIRELLES

Ex-Secretary of Science and Technology of the State of São Paulo

"Today Israel perspires progress, development and concerning to my area, I can see an objective possibility of performance with São Paulo and with Brazil". With these words, the secretary resumed the impressions about his first visit to Israel following the Governor Geraldo Alckmin last November. Among the meetings they had, Meirelles highlighted the meeting with the office of Chief Scientist of Israel, coordinated by Eli Opper, linked to the Ministry of Industry, Commerce and Labor where were presented the programs for Technological Parks and Brooders, besides the ones referring to transference of technology to free enterprise and encouraging the enterprising, that impressed him very much.

In relation to the perspectives and contacts maintained, he stated: "We are trying to consolidate the suggestions presented during the trip and analyzing them how to take a concrete profit from the relationship started with the big companies and specifically with the programs from the office of the Chief Scientist".

HUMBERTO PARINI

Mayor of Jales

The Mayor of Jales Humberto Parini, arrived in Israel few days before the Brazilian committee headed by, at that time, the Governor Geraldo Alckmin with a schedule prepared to know sectors that interested directly the region of the State of São Paulo where is his city. Parini was together with Adolfo Schmukler, director of the Education area of the Chamber of Commerce and Industry Brazil-Israel and also being assisted by directors of the Chamber of Commerce and Industry Israel-Brazil. As the first result of the visit, a Protocol of Intentions was signed between the City Hall of Jales and the Chamber in São Paulo. The organization of the local productive system (kibutz) and the technology developed by Israel in the areas of wine and pisciculture, were the points that called his attention during the trip.

"Why visit Israel?" According to Mayor Parini the region of Jales has economic activities with characteristics very alike to some developed in Israel and they present positive results to the country referring to income. As examples of these activities, he mentions the production of grapes and wine, the search of pisciculture in net tanks, the cattle raising varieties with emphasis to fruit growing and production of potherbs and familiar agriculture.

MARCUS VINICIUS PRATINI DE MORAES

Ex-Minister of Agriculture and Purveyance
President of the Brazilian Association of Meat Export Industries

Arduous protector of a bigger interchange among Israelis agricultural institutions and Embrapa, the ex Minister praised the industrial innovations in the irrigation field, emphasizing the performance of Netafim in Israel, pioneer in the irrigation sector by dripping and its Brazilian subsidiary installed in Ribeirão Preto. Pratini de Moraes that was part of the committee that followed the Minister Celso Amorim in May 2005 to Israel stated: "Israel is a machine of technological production with a relatively low cost. The high level of the technological qualification of the professionals impressed me very much and, that is why we have a great interest in straitening the relationship with this country". For him, visit Israel is fundamental to know and understand the reality of the nation – read is not enough. "The visit exceeded my expectations and because of it, I recommend – visit". For him, Brazilian government should include the country in the itinerary of its technicians, mostly because they must know the Israeli style to act and stimulate the interchange of information. In his opinion, would be important if the professionals see how to live and develops a nation inside the context that surrounds Israel.

FERNANDO GREIBER

Director of the Committee of Culture of FIESP (Federation of Industries of the State of São Paulo)

Fernando Greiber, representing the president of Fiesp Paulo Skaf, was part of the committee of the Minister of Foreign Affairs Celso Amorim. His aim was to sign an agreement of cooperation with Manufactures Association of Israel (MAI). "In our evaluation, the results were very positive with some very special moments, like our participation in the historical meeting between the minister Amorim and the Prime-Minister Ehud Olmert, where was announced that

Brazil would agree with the opening of negotiations for an agreement of free commerce between Mercosul and Israel".

According to Greiber, this agreement will be useful for both countries because the economies, from the industrial and even global point of view, are complementary. Thirty or forty Israeli manufactures are already installed in Brazil and an agreement with Fiesp and MAI brings huge benefits, including seminaries, besides providing a bigger knowledge of the markets. The relationship with Israel is one of our priorities. The high Israeli technology is an important factor to the Brazilian industry as well as the national products of domestic and industrial application, may interest Israel".

MAURICE COSTIN

Director of the Center of the Industries of the State of São Paulo

Member of the delegation that followed the minister Furlan in his first visit to Israel, Maurice Costin quotes among the positive results from the trip, the fact that the Brazilian government realizes that an agreement of free commerce with Mercosul will bring benefits to all countries of the region, mostly Brazil. According to the director of Ciesp, the Minister and the entrepreneurs could be familiar not only with the Israeli industry, but also with the Academic and Scientific context of the country through the visits made to Institute Weizmann of Science (Rehovot) and to Technological Institute – Technion (Haifa). Other important detail was the availability of the Prime Minister Olmert in following the Minister Furlan in his visit to Jerusalem. Costin emphasizes however, that one of the ways to get concrete results from the mission and from the contacts, is to prepare an industrious calendar of visits of Brazilian and Israeli authorities to both countries.

AMAURY TEMPORAL

Director of the Center of International Businesses Federation of Industries of Rio de Janeiro (Firjan)

"I consider myself a person relatively well informed about Israel. Being a subscriber of The Jerusalem Post, I couldn't let myself to be surprised with the country and with all we had the opportunity to see related to development and the spirit of technological renew that impregnates the Israeli society", states Amaury Temporal, director of the Center of International Businesses (CIN) from Federation of Industries of Rio de Janeiro (Firjan). During the trip, Firjan signed a cooperation agreement with Manufactures Association of Israel (MAI) in order to increase the economical, scientific and technological interchange between the Israeli entity and the State of Rio de Janeiro. In this sense, since the return of its director to Brazil, the CIN is carrying through a spreading work with its associates about the possibility of businesses and partnerships among the different segments of the Israeli industry and the local one.

MARCOS FLÁVIO BORGES PINHEIRO

President of the Chamber of Commerce North/Northeast-Israel

Among the subjects that most impressed Marcos Flávio Borges Pinheiro, president of the Chamber of Commerce North/Northeast-Israel in his first trip to Israel last November, he detaches the economical dynamism of the country that, even counting with a smaller area than the State of Sergipe, was able to reach in less than 60 years a per capita income superior of US$ 18 thousand/year. The other aspect is the atmosphere of peace and security that exists in the streets and day by day in spite of the region political situation. To the president of the Chamber and also director of the company TPEtE Tarcisio Pinheiro and Economists Associates, Israel counts with a good infrastructure, a varied economy, Human Resources with a high standard, a very high degree of commercial opening to foreign countries and a govern jeopardized to guarantee the necessary conditions to flourish businesses.

In relation to the possibilities of a major cooperation between Brazil and Israel, the entrepreneur believes that there is a lot to do in the segments of agro-business, energy, technology and tourism. "The continuation of enterprise missions and the visit of authorities is also fundamental that the commercial and cultural interchange enlarge, as we can already notice", states Borges Pinheiro.

REPERCUSSION IN ISRAEL

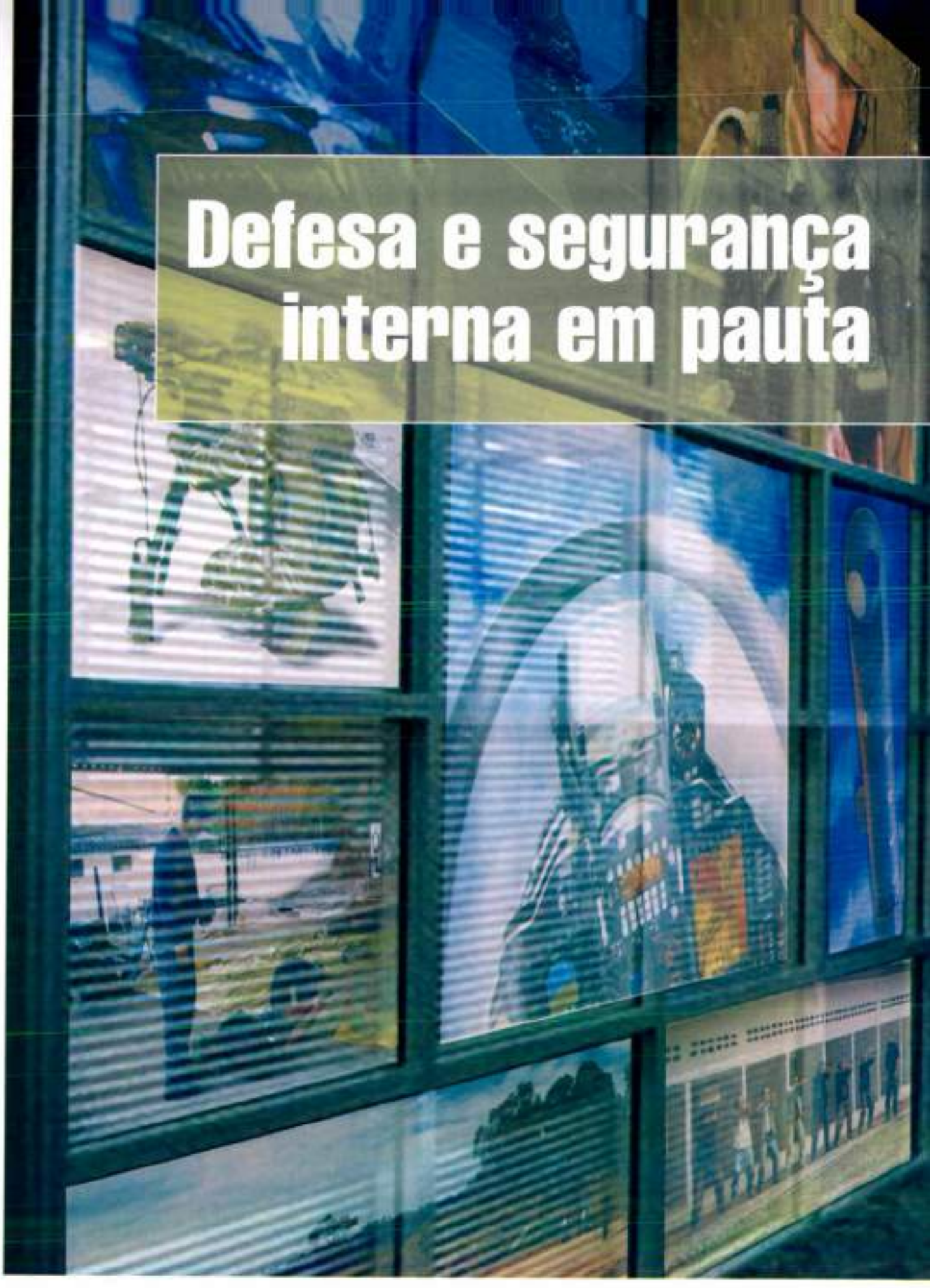
TÚLIO EPEL AND HENRIQUE KUCHNIR

President and Vice-President of Chamber of Commerce and Industry Israel-Brazil

According to the president of the Chamber of Commerce and Industry Israel-Brazil, the missions created a favorable environment to the development of the diplomatic relationship between the two countries mostly among the companies that look for the Israeli and the Brazilian market. To 2006, the expectation is the continuation of the missions, something that is already happening since the beginning of this year, with the visit of a new Brazilian delegation of the Ministry of Health in February. Epel detaches: "We are working side by side and with a great affinity with the Embassy of Brazil in Tel Aviv. I would like to call the attention to the role played by Ambassador Sérgio Eduardo Moreira Lima in the development of the commercial relationship between the two countries, together with the commercial sector of the Embassy and his team".

Even if the result of the missions in the year 2005 have been positive, according to the vice-president of the institution Henrique Kuchnir, one of the main problems was the lack of information about the participants and their interests with enough antecedence to organize an agenda to answer all the specific expectative and to reach the practical results.

Defesa e segurança interna em pauta



Crescimento do mercado nacional e internacional é atrativo para indústrias

Se fosse feita uma pesquisa para definir quais os temas que mais preocupam os cidadãos de qualquer país do mundo, não há dúvida de que "segurança" estaria entre os primeiros colocados. Segurança no seu conceito mais amplo – nacional, patrimonial e do indivíduo no seu dia-a-dia. Segundo dados da revista *Security*, veículo brasileiro especializado, o setor de segurança patrimonial é o que mais cresce no Brasil – em média, 15% ao ano. O faturamento atinge cerca de US$ 820 milhões e, se depender do índice de criminalidade nacional, não deixará de crescer tão cedo.

O conceito de "Homeland Security" (Segurança Interna e Segurança de Informações) também vem-se expandindo nos últimos anos, principalmente após o atentado terrorista que derrubou as torres gêmeas do World Trade Center, em Nova York (EUA), em 11 de setembro de 2001.

Um ponto importante no tema "segurança" e sua aplicação civil é o fato de a América Latina deter mais de 13% da frota de aviões corporativos do mundo, com o Brasil ocupando o segundo lugar entre os maiores mercados de jatos e aviões turboélice. As companhias aéreas latino-americanas estão intensificando seus esforços no segmento de transporte de cargas internacionais como fonte alternativa de receitas, também estimulado pelo aumento das exportações. Como resultado do crescimento contínuo do número de viagens aéreas em todo o continente, o desenvolvimento da infra-estrutura de aeroportos e de medidas adequadas de segurança são itens prioritários nas agendas de muitos governos.

Por outro lado, as Forças Armadas da América Latina estão participando cada vez mais das operações patrocinadas pela Organização das Nações Unidas para a manutenção da paz em todo o mundo. Tropas brasileiras estiveram em Angola e Moçambique, ainda estão no Haiti, além de militares brasileiros que servem em funções de desativação de minas na América Central. São tais fatores que justificam a necessidade de introduzir sistemas novos e atualizados, plataformas e tecnologias para substituir equipamentos de defesa e de segurança interna ultrapassados.

Soluções para esses e outros problemas relacionados à questão da segurança puderam ser vistas na LAAD 2005 – Latin America Aero & Defence, realizada no Riocentro (RJ), simultaneamente à Helitech Latin America. Com ampla experiência no setor, o Estado de Israel não poderia deixar de participar dessa mostra, considerada a maior feira e conferência internacional de tecnologia aeroespacial e de defesa do continente latino-americano. A LAAD contou com a participação de 40 delegações estrangeiras oficiais e aproximadamente 300 empresas, distribuídas em 23 mil metros quadrados. Segundo os organizadores, cerca de 12 mil pessoas visitaram a LAAD 2005.

O Pavilhão de Israel, um dos maiores da feira, foi inaugurado pela governadora do Estado do Rio de Janeiro, Rosinha Matheus, e pelo secretário estadual de Segurança Pública do Rio de Janeiro, Marcelo Itagiba, contando ainda com a presença do então vice-ministro de Defesa de Israel, Zeev Boim, da embaixadora de Israel no Brasil, Tzipora Rimon, e do adido de Defesa de Israel no País, Koby Ripp. Organizado pelo Ministério de Defesa, o Pavilhão Nacional de Israel contou com a participação de 12 empresas de diferentes segmentos do setor de segurança e defesa, algumas já atuantes no Brasil, com equipamentos integrados à rotina do Exército, da Marinha e da Aeronáutica. Em relação à edição de 2003, o espaço ocupado pelo pavilhão israelense aumentou em 300%, dado que revela o potencial de crescimento da participação das companhias israelenses no mercado brasileiro de defesa e segurança.

O setor de defesa e segurança nacional é considerado pelo Instituto de Exportação e Cooperação Internacional "a galinha dos ovos de ouro" de Israel, tendo respondido por cerca de US$ 4 bilhões das exportações do país em 2005 – deste total, aproximadamente US$ 1,2 bilhão refere-se ao segmento de produ-

Defense and homeland security in the guideline

English Resume

If there was research to determine which subjects bring more worries now to the citizens from any country in the world, there is no doubt that the subject "Security" would be at the top of the list. Security in its broad concept – national security, patrimonial and from the standpoint of the individual, day to day. According to the data from the magazine Security, a Brazilian specialized periodical, the patrimonial security segment is the one that grows more – around 15% per year. The invoicing reaches around US$ 820 million. The concept of "Homeland Security" is also expanding during last years mostly after the terrorist attack that destroyed the twin towers of the World Trade Center in New York, September 11th 2001.

An important point in the security subject and its civil application is the fact that Latin America has more than 13% of the corporate plane fleet in the world with Brazil holding second place among the major markets of jets and turboprops. The Latin American Air Companies are intensifying their efforts in the area of international cargo transportation as an alternative source of revenue. This also has been stimulated by the import increase. As a result of the continuous growth of air travel all around the continent, the development of the infrastructure of the airports and adequate security measures are items of priority on many governmental agendas.

On the other hand, the Armed Forces from the countries of Latin America are participating more each time in the operations sponsored by the UN (United Nations) in the maintenance of peace all over the world. Brazilian troops were in Angola and Mozambique, and more recently they are in Haiti. Additionally the Brazilian military is serving deactivating mines in Central America. These factors justify the necessity to introduce new and more up dated systems, platforms and technology to augment defense equipment and public security systems which are already overtaxed.

Solutions for these and other problems related to the security issue could be seen in Laad 2005 – Latin America Aero&Defence – carried through in Rio Centro (RJ) simultaneously with Helitech Latin America. The pavilion of Israel, one of the biggest of the show, was organized by the Ministry of Defense and had the participation of 12 companies from different segments of the Security and Defense sector, some of them already operating in Brazil, with equipment integrated to the day by day uses of the Army, Navy and Aeronautics.

tos e serviços para a área civil. Segundo o especialista em segurança e diretor da empresa israelense Elint, Avi Dvir, atualmente o tema "segurança" e suas implicações diretas estão mais presentes do que nunca no dia-a-dia das sociedades, das corporações e das nações.

"Israel, por causa de sua própria história, infelizmente, está preparado para oferecer respostas nesta área. A experiência e o know-how que o país adquiriu ao longo de décadas de investimentos para o desenvolvimento de tecnologias de defesa estão sendo canalizados atualmente para uma ampla gama de aplicações civis, que abrangem todos os aspectos da indústria de segurança. Assim, quem atua nessa área no seu conceito mais amplo sabe que Israel tem competência para oferecer soluções tanto para o segmento de rede e informática em geral quanto para a proteção de aeroportos, portos, agências governamentais, defesa de fronteiras e outros."

A crescente necessidade mundial de respostas adequadas no campo de segurança, incluindo a interna, nos últimos anos é responsável pela busca de soluções cada vez mais avançadas e pelo crescimento desta indústria. Atualmente, somente em Israel há 500 empresas atuando com serviços e produtos relacionados ao tema. Deste total, a grande maioria está voltada ao mercado externo, principalmente nos Estados Unidos, e às corporações multinacionais.

LAAD 2005 – vitrine para know-how de Israel

Doze empresas estiveram presentes no estande durante a feira no Rio de Janeiro

Os visitantes da LAAD 2005 tiveram a oportunidade de conhecer de perto algumas das principais empresas responsáveis pela credibilidade que Israel conquistou no mercado de defesa e segurança pública. Internacionalmente reconhecida como inovadora em soluções que proporcionam respostas a novos cenários, a indústria israelense apresentou plataformas de alto desempenho, além de sistemas de segurança interna, sistemas de ponta, soluções de emergência, sistemas terrestres de controle tático e estratégico, vigilância e reconhecimento aéreo, links de dados, busca e salvamento, treinamento de combate a bordo, simuladores, sistemas não-tripulados, entre outros.

ELBIT SYSTEMS

A empresa é líder no mercado de defesa eletrônica, com mais de três décadas aplicadas ao desenvolvimento de plataformas aéreas, terrestres e navais. A Elbit Systems vem-se concentrando no aprimoramento de plataformas militares existentes e na criação de novas tecnologias para aplicações de defesa e segurança interna, além de grande fornecedora de sistemas não-tripulados. Um dos destaques da participação da Elbit Systems foi o vídeo sobre o conceito de Conflito de Baixa Intensidade (Low Intensity Conflict, LIC), no qual a empresa mostrou sistemas projetados para aumentar a eficiência das forças operacionais, viabili-

zando a interconectividade e a interoperação dos participantes, resultando em maior velocidade, maior precisão, melhor inteligência e reação conjunta. As configurações dos sistemas da Elbit Systems permitem a transmissão de dados de inteligência para as forças de combate através de sistemas e centros móveis de Comando, Controle e Comunicação (C3). São sistemas que podem ser usados em situações de violência urbana como, por exemplo, nos conflitos registrados em favelas.

Outro destaque foi a exibição do ADIR, um sistema automático de detecção de intrusões que já se encontra em operação em tarefas de proteção de fronteiras e perímetros. Baseado em avançada tecnologia de visão noturna termal não-resfriada e passiva, o ADIR "varre" o terreno periodicamente, gerando uma imagem panorâmica da área. Para essa geração de imagem, o ADIR faz uso de seu algoritmo para Detecção de Movimento em Vídeo (Video Motion Detection, VMD). Tão logo o sistema detecte uma intrusão suspeita, ele imediatamente gera alarmes visuais e sonoros.

No Brasil, a Elbit System possui uma subsidiária, a Aeroeletrônica Indústria de Componentes Aviônicos S.A. (AEL), sediada em Porto Alegre. A AEL funciona como um centro para a produção e o suporte logístico para programas avançados de eletrônica militar no Brasil e para exportação. Além disso, tem papel vital nos programas de modernização do F-5 da FAB e de produção do ALX Super Tucano.

Público interessado visita estande israelense

TADIRAN COMMUNICATIONS LTD.

Com mais de 40 anos de experiência em comunicação militar, a companhia é renomada pelo seu know-how nos campos de design e desenvolvimento de radiofreqüências (RF) em freqüências de 1,5MHz e 5GHz, técnicas de distribuição do espectro, cripto-algoritmos, modens de aplicação de transferência sem fio de dados, detecção e correção de erros adaptados a canais de rádio, técnicas avançadas de sincronização, protocolos de comunicação e controle de canais de rádio. É a principal fornecedora de equipamentos de comunicação para o Corpo de Sinaleiros das Forças de Defesa de Israel. Ou seja, comunicação é o ponto central das tecnologias desenvolvidas pela Tadiran. Durante a LAAD 2005, a empresa apresentou aos visitantes suas soluções de comunicação para o "soldado do futuro". A inovação visa a maior rapidez e mobilidade, através da diminuição do peso transportado e, ao mesmo tempo, dando-lhe condições de transmitir e receber sinais de voz e dados (incluindo SMS e mensagens por e-mail) por meio de um computador portátil.

Outro destaque com a marca Tadiran foi o PNR-500 (Rádio Individual de Rede/Personal Net Radio), que opera na faixa de freqüência de 410 a 450 MHz. É o primeiro comunicador UHF totalmente planejado para conferências de tomadas de decisão coordenadas e ações imediatas. Projetado especialmente para adequar-se às necessidades operacionais, o PNR-500 viabiliza conversas simultâneas entre três pessoas em uma só rede, permitindo, por exemplo, que integrantes de um pelotão se comuniquem entre si e com seu comandante simultaneamente. Dotado da exclusiva função Sempre Disponível (Always Available), o PNR-500 assegura que mensagens de emergência ou críticas para a missão sempre cheguem a seu destino – mesmo que em determinado momento a capacidade plena do sistema esteja sendo utilizada. O PNR-500 pode operar em ambientes distintos, como: desertos, montanhas, florestas e conflitos urbanos; e pode vir a receber aprimoramentos para adequação a futuras demandas dos clientes.

AZIMUTH TECHNOLOGIES LTD.

Líder mundial especializada em identificação e localização de alvos, coordenação de fogo e soluções de navegação e orientação para artilharia, blindados, morteiros, inteligência, forças especiais e infantaria montada, a Azimuth Technologies desenvolve sistemas para maximização do poder de fogo de plataformas terrestres e aerotransportadas de apoio para exércitos. Sua tecnologia permite a criação de

uma "língua comum" entre as várias unidades que participam do moderno e integrado campo de batalha, em diferentes contextos.

A Azimuth possui três linhas principais de produtos – todas expostas durante a LAAD 2005: Atlas – sistema de identificação e localização de alvo para artilharia, controladores aéreos avançados, inteligência, designação laser de alvos e vigilância de fronteiras; Comet – sistemas de navegação, pontaria e norteamento, morteiros móveis, sistemas antiaéreos, canhões SP, norteamento por antena de radar e monitoria de treinamento e combate; e Slik – conjunto avançado para eficiência de fogo ATGM, coordena o fogo de posições fisicamente separadas de mísseis antitanque guiados.

GRUPO ELISRA

Voltado ao desenvolvimento de soluções para modernos requisitos militares nos campos de guerra eletrônica, inteligência, soluções de comunicações e segurança interna, o Grupo Elisra é composto pelas empresas Elisra Electronic Systems Ltd. (coordenadora da corporação), Tadiran Electronic Systems Ltd. e Tadiran Spectralink, cada uma centrada em um determinado segmento. Durante a LAAD, a empresa apresentou seus conjuntos de autoproteção de aeronave de combate (ASPS), conjunto de autoproteção de helicópteros (DAS), sistemas para busca e salvamento com ativação automática para ejeção do piloto e operação simples com uma só mão, e sistemas integrados de GE, para detecção e interceptação rápida das mais sofisticadas ameaças através de escaneamento rápido do espectro usando algoritmos sofisticados, entre outras inovações.

ISRAEL AIRCRAFT INDUSTRIES LTD. (IAI)

Maior empresa de high tech de Israel, ganhou reconhecimento internacional pela sua tecnologia na área de defesa e aeroespacial militar e civil. A IAI oferece soluções singulares para uma ampla gama de operações no ar, na terra, no mar e no espaço, sendo reconhecida como líder mundial nos seguintes campos: sistemas aéreos de alerta (AEW), veículos não-tripulados (UAV) táticos e estratégicos, satélites de comunicação e observação, lançadores de satélites, sistemas de segurança interna, upgrade e conversão de aeronaves e helicópteros militares, radares, plataformas optrônicas, sistemas de navegação e observação, segurança em comunicações, sistemas de suporte de comando e inteligência digitalizados para forças armadas, e sistemas para salas de controle de emergências civis, entre outros.

ITL OPTRONICS LTD.

Atuando há mais de 30 anos no campo de ótica eletrônica militar, a ITL desenvolve e produz sistemas avançados, oferecendo soluções efetivas para combates urbanos e conflitos de baixa intensidade. Desenhados tanto para operações diurnas quanto noturnas, os produtos priorizam a sobrevivência e o controle da situação. Sua tecnologia vem sendo utilizada pela marinha e pelas forças especiais dos Estados Unidos, pela Austrália, e por países membros da Otan, do sudeste da Ásia, da África e da América Latina. Quem passou pelo estande de Israel na LAAD 2005 teve a oportunidade de se familiarizar com soluções-padrão como miras e dispositivos de pontaria por laser, sistemas de visão noturna, sistemas de navegação e orientação, e sistemas de imagens térmicas. A ITL faz parte do grupo israelense Soltam.

NESS TECHNOLOGIES LTD. TELECOM & SYSTEM GROUP (TSG)

"Sistemas de Controle e Comando de Segurança Interna e Defesa são Nosso Negócio." Com este slogan, o Grupo Ness, líder internacional na integração de soluções avançadas de comando e controle para aplicações civis e militares em tempo real, marcou a sua presença na LAAD 2005. Durante a feira, apresentou seus novos sistemas: integrados de comando e controle, digital móvel terrestre, de inteligência de fotografia militar, gerência compreensiva de emergências, e uma solução de atividades e ambiente de inteligência de mesa. Sua carteira tradicional de produtos inclui sistemas de defesa antiaérea, controle terrestre tático e estratégico, sistemas de guerra eletrônica, inteligência militar e paramilitar, simuladores, treinadores e campos de teste, entre muitos outros. Aliando experiência comprovada a profissionais de alto nível, o Grupo Ness é fornecedor global de serviços de tecnologia da informação. Com escritórios em 14 países na América do Norte, Europa e Ásia, possui mais de 4.700 funcionários.

PLASAN SASA

Centrada no desenvolvimento de conjuntos tecnicamente avançados de proteção de blindados em veículos com esteiras, aeronaves e barcos, a Plasan Sasa possui 15 anos de experiência no setor. A empresa oferece soluções para blindados leves baseadas na mais avançada tecnologia de materiais. Seu know-how foi construído a partir de pesquisas para atender às necessidades de defesa de Israel, trabalhando em estreita cooperação com os usuários finais e assimilando as lições dos campos de batalha. O foco central de suas atividades é o desenvolvimento, a fabricação e montagem de Conjuntos de Proteção Adicional de Blindados (APKs) para veículos táticos militares leves de esteiras (APCs) e rodas (APC/caminhões), aeronaves de asas fixas e rotativas, plataformas navais e veículos civis.

RAFAEL ARMAMENT DEVELOPMENT AUTHORITY LTD.

Utilizando a vasta experiência de combate das Forças de Defesa de Israel

e com mais de cinco décadas de experiência própria no desenvolvimento de soluções específicas, testadas em campo de batalha, para sistemas aéreos, terrestres e espaciais, a Rafael é uma das companhias de defesa mais sofisticadas do mundo. Desenvolve sistemas de acordo com as exigências de cada cliente, lançando constantemente inovações em campos como mísseis, defesa antiaérea, aquisição de alvos, redes de comunicação, links de dados, melhoramento de veículos de combate e abertura em campos minados, entre outros segmentos. Durante a LAAD, a Rafael apresentou ao público também seus sistemas de controle de fronteiras, miniveículos não-tripulados e sistemas remotos de gerência de rastreamento.

B.V.R. SYSTEMS

Especializada no desenvolvimento, na produção e no marketing de simuladores avançados e sistemas de treinamento e simulação para os mercados militares e de defesa, a B.V.R. Systems oferece soluções de baixo custo e alta eficiência para as necessidades de treinamento de modernas forças terrestres, aéreas e marítimas. Seus sistemas melhoram o desempenho de operadores e reduzem o tempo de treinamento em equipamento real militar, sendo especialmente projetados para salvar vidas e evitar perdas de equipamento. A empresa é considerada líder mundial no desenvolvimento e na produção de simuladores de aeronaves como F-5, F-16, F-15, A-4, Mirage e helicópteros, assim como submarinos, navios, tanques, veículos militares e treinadores táticos.

SOLTAM SYSTEMS LTD.

Atuando no campo de artilharia, a Soltam Systems Ltd. desenvolve e fabrica sistemas de artilharia de canhão, morteiros, munições para morteiros e outros equipamentos periféricos. A empresa caracteriza-se como integradora, oferecendo sistemas computadorizados completos e processos automatizados, que tornam seus produtos únicos pelo seu longo alcance, sua rápida resposta, alta taxa de fogo, excelente precisão e manejo simples. A companhia faz parte do grupo israelense Soltam.

SAYMAR LTD.

Também parte do Grupo Soltam, a Saymar Ltd. vem atuando desde 1982 no segmento de veículos militares. A empresa tem realizado programas de modernização e melhoramento de veículos de combate de rodas e de lagartas (famílias M113, Urutu EE-11, BTR 60/70 e outros), além de projetos para aperfeiçoamento do veículo de reconhecimento EE-Cascável, assim como para outros veículos blindados de batalha, otimizando o seu desempenho.

SIBAT

A Sibat – Organização de Exportação de Defesa e Assistência Internacional – é o órgão oficial encarregado da promoção das atividades de exportação do setor de defesa de Israel e de assistência aos governos estrangeiros interessados em acordos de cooperação com a indústria de defesa.

A Sibat desenvolve suas atividades em vários níveis: coordena buscas junto a fontes israelenses, inclusive na indústria privada e estatal; licencia e controla todas as exportações de equipamentos de defesa de Israel e know-how relacionado; auxilia delegações militares estrangeiras visitantes e outras visitas oficiais a conhecerem a indústria de defesa de Israel e know-how relacionado; é a agência responsável pelo marketing e pelas vendas de equipamento testado em combate e o fora de uso das Forças de Defesa de Israel; monitora a certificação de qualidade em transações entre governos; organiza a participação da indústria israelense de defesa em feiras internacionais e produz material complementar de divulgação.

English Resume

Laad 2005 – window to the know-how of Israel

Elbit Systems

The company is leader among electronic defense companies with more than three decades applied to the development of air, terrestrial and naval platforms. Elbit Systems has been concentrating on the improvement of existing military platforms and creating new technologies for applications of defense and domestic security besides being a big supplier of unmanned systems. In Brazil, Elbit System has a subsidiary: the Aeroeletronica Industria de Componentes Aviônicos S.A. (AEL) – Aeroelectronic Industry of Avionics Components – headquartered in Porto Alegre. The AEL works as a center for production, exportation and as logistic support for advanced programs of military electronics in Brazil. Besides, it has a vital role in the programs of modernization of F-5 from FAB (Brazilian Air Force) and the production of the ALX Super Tucano.

Tadiran Communications Ltd.

With more than 40 years of experience in military communication, the company is well known for its know-how in the Design and Radio Frequency area (RF) in frequencies of 1.5Mhz through 5GHz, technique of distribution of the spectrum, crypto algorithms, modems of applications for wireless data transferences, errors detection and correction adapted to radio channels, advanced technique of synchronization, communication protocols and radio channel control. Is the main supplier of communication equipments to the Flagman Corps of Israel Defense Force.

Azimuth Technologies Ltd.

Specializes in worldwide target acquisition, fire coordination and solutions for navigation and artillery orientation, armored, mortars, intelligence, special forces and mounted infantry. Azimuth Technologies develops systems to maximize the power of fire from terrestrial and airborne platforms in support of the armies.

Elisra Group

Turned to solution development for modern military requirements in the electronic war fields, intelligence, communication solutions and domestic security. During Laad the company presented its sets for self protection inside the combat airplane (ASPS), a set of self protection for helicopters (DAS), systems to search and rescue with automatic activation of pilot ejection with a simple one handed operation, integrated systems of GE for a fast detection and interception of the most sophisticated combat threats through a fast scanner of the spectrum using sophisticated algorithms, among other innovations.

Israel Aircraft Industries Ltd. (IAI)

The biggest High-tech company of Israel received international recognition by its technology in the Defense Area and Aerospace military and civilian. The IAI offers singular solutions for a wide range of operations in the air, on earth, in the sea and space being recognized as a worldwide leader in the following fields: Alert Air Systems (AEW), unmanned vehicles (UAV) tactic and strategic, communication and observation satellites, satellite launchers, domestic security systems, up-grade and conversion of airplanes and military helicopters, radars, optronic platforms, among others.

ITL Optronics Ltd.

Acting over 30 years in the field of military electronic optics, ITL develops and produce advanced systems, offering effective solutions to urban combat and low intensity light conflicts. Drawn to day operations as well as nocturnal, the products prioritize the survival and the control situation.. The Navy and Special Forces from many countries have used its technology. ITL is part of the Israeli group Soltam.

Ness Technologies Ltd.

Telecom & System Group (TSG)

"Systems of Control and Command of Internal Security and Defense are our Business". With this slogan the Group Ness, international leader in the integration of advanced solutions of command and control for civil and military applications in real time marked its presence in Laad 2005. Its traditional portfolio includes antiaircraft defense systems, tactical and strategic terrestrial control, systems of electronic war, military and paramilitary intelligence, simulators, trainers and test fields among others.

Plasan Sasa

Centered in the development of technically advanced equipment for armored protection in vehicles with slipstream, aircrafts and boats, Plasan Sasa has 15 years of experience in the sector. The company offers material solutions for light armored vehicles based on the most advanced material technology.

Rafael Armament Development Authority Ltd.

Using the vast experience in combat inside the Defense Force of Israel and with more of 5 decades of its own experience in developing specific solutions, Rafael is one of the more sophisticated defense companies in the world and develops systems according to the requirements of each client constantly launching innovations in fields of missiles, antiaircraft defense, target acquisitions, communication nets, data links, improving combat vehicles and opening mine fields among other systems..

B.V.R Systems

Specializing in the development, production and marketing of advanced simulators and training systems for the military and defense markets, B.V.R Systems offers low cost solutions and high efficiency for the needs of training of the modern terrestrial, air and maritime forces. The company is considered the worldwide leader in development and production of aircraft simulators, submarines, tanks, military vehicles and tactical trainers.

Soltam System Ltd.

The Soltam System Ltd. develops and manufactures cannon artillery systems, mortars and other peripheral equipment. The company is characterized as an integrator offering complete computer systems that make their products unique by their long reach, fast answer, high fire rate, excellent precision and simple handling. The company is part of the Israeli group Soltam.

Saymar Ltd.

Also part of Soldam group, Saymar Ltd. has been active since 1982 in the military vehicles segment. The company has accomplished programs of modernization and improvement of combat vehicles of wheels and tracked (family M113, Urutu EE-11, BTR 60/70 and others) besides projects to improve the recognition vehicle EE-Cascavel.

Sibat

Organization to Export Defense and Foreign Assistance is the official agency charged to promote the export activities of the defense sector of Israel and assistance to foreign countries interested in cooperation agreements with the industry of defense.

Experiência e tecnologia israelenses são a marca registrada da companhia

Elint, diminuindo os riscos

"Pensar como o adversário. Identificar onde estão as brechas. Reduzir e limitar as possibilidades para falhas. Estes são alguns pontos básicos a serem cuidadosamente considerados pelos profissionais que atuam na área de segurança em geral." O autor desta afirmação é o israelense Avi Dvir, sócio-gerente da Elint Technologies, que opera uma rede de franquias na área de inteligência e contra-espionagem, e da MegaSafe, atuante na área de segurança de dados com tecnologias inovadoras. Baseado em anos de experiência no exterior e no Brasil, Dvir costuma dizer que nenhum sistema é infalível, mas é possível eliminar os principais riscos e diminuir significativamente os eventuais. Para isso, além de investir em equipamentos avançados e sofisticados, é preciso também apostar alto no treinamento contínuo dos profissionais.

Dvir começou a trabalhar no Brasil há dez anos e, desde então, vem acompanhando as transformações no mercado, traduzidas não apenas no crescimento do setor, em função do aumento da violência, mas também na maior conscientização da sociedade em relação às suas próprias necessidades de proteção e das alternativas à sua disposição. "Quando começamos a trabalhar, logo percebemos que deveríamos atuar em dois universos – de segurança patrimonial e também interna –, pois a violência atualmente não é apenas física, que atinge a integridade do indivíduo e de seus bens, mas é um conceito mais amplo, que inclui atos ilícitos como fraudes, corrupção, espionagem industrial, entre outros", ressalta.

Assim, para atender às necessidades dos consumidores brasileiros, as atividades da empresa foram divididas em duas áreas: segurança eletrônica e fornecimento de equipamento para segurança

em geral, voltada principalmente para serviços de inteligência e contra-espionagem, a cargo da Elint Technologies; e segurança para redes de informática, a cargo da MegaSafe.

Na divisão de tarefas, dada sua expertise, a Elint tem colaborado sistematicamente como consultora para agências governamentais e polícias em casos de seqüestros, por exemplo, disponibilizando recursos tecnológicos sempre que solicitada. "Faz parte da nossa concepção de responsabilidade social transferir nossa experiência, principalmente porque somos procurados pelo histórico do nosso trabalho. O fato de sermos uma empresa que possui know-how israelense é um fator positivo, muito valorizado por quem atua no setor. A 'marca Israel', quando se fala em segurança, possui uma credibilidade incontestável e o mercado sabe disso."

A marca Israel, aliás, está presente nas duas empresas – Elint e MegaSafe – através da representação de diversas companhias. Assim, entre os fornecedores da Elint estão as empresas israelenses Kavit, fornecedora de sistemas de telecomunicações; Snapshield, líder mundial em sistemas para comunicação segura; Magal Industries, especializada em segurança perimetral; e Parallel Communications Ltd., da área de telefonia IP.

"A 'marca Israel', quando se fala em segurança, possui uma credibilidade incontestável e o mercado sabe disso."

Avi Dvir

Como parte de sua estratégia de mercado, a Elint realiza cinco seminários anuais sobre "Novas Tecnologias em Inteligência e Contra-espionagem", voltados a profissionais da área de segurança corporativa, além de ministrar treinamentos de acordo com as especificidades de cada cliente, nos segmentos de segurança, inteligência e contra-espionagem, sistemas de investigação policial – zona restrita, prevenção de perdas e falsificação de produtos, serviço de monitoramento de propriedade, serviço de monitoramento e localização de pessoas, serviços de detecção de grampos telefônicos, análise de falsificação de documentos, controle de acesso e sistema penitenciário.

A MegaSafe conquistou credibilidade como especialista em computação forense e na identificação de vestígios de fraudes eletrônicas em redes. "As fraudes nesse campo são as mais variadas; vão desde invasão de bancos de dados a quebras de sigilo e transferência de fundos. Entre os parceiros da empresa estão as israelenses Controlguard e CheckPoint, além da multinacional Computer Associates, a quarta maior companhia do mundo em seu segmento e a maior em soluções de rede.

Elint, diminishing risks

English Resume

"Think as an opponent. Identify where are the gaps. Reduce and limit the possibilities of failure. These are some of the basic points to be carefully considered by the professionals that act in the security area in general". The author of this statement is the Israeli Avi Dvir, controlling partner of Elint Technologies that has a franchising net in the intelligence and counter espionage area and Megasafe, which acts upon the data with innovative technology.

Based on years of experience abroad and inside Brazil, Dvir says that: no system is infallible, but it is possible to eliminate the main risks and have a significant reduction in the event of an undesirable happening. For this investing in advanced and sophisticated equipment is also necessary to optimize the continuous training of the professionals.

To attend to the needs of the Brazilian consumers, the activities of the company were divided into two areas: electronic security and supply security. Equipment in general is turned mostly to intelligence and counter espionage services according to Elint Technologies; and Megasafe.

The "brand Israel" is shown in both companies – Elint and Megasafe – through the representation of many companies. This way, among the suppliers of Elint there are the Israeli Companies like Kavit, supplier for telecommunication systems, Snapshield, worldwide leaders in systems for secure communication, Magal Industries, specializes in parametrical security and Parallel Communication Ltd. in the area of IP telephony.

Megasafe achieved credibility as a specialist in forensic IT and identification of the tracks of electronic frauds inside the nets." The frauds in this field are very assorted and go from data bank invasion, secrecy breaches and funds transference. Among the partners of the company there are the Israeli Controlguard and Checkpoint, besides the multinational Computer Associates.

Solução israelense para questões éticas

Prosets introduz tecnologia desenvolvida pela Midot

Em tempos de denúncias de corrupção e fraude nos meios políticos, e de escândalos financeiros em grandes corporações multinacionais, ganha cada vez mais espaço no seio da sociedade o debate sobre ética. Como prevenir comportamentos antiéticos em diferentes esferas? Será possível evitá-los ou pelo menos reduzir os riscos? Uma das respostas para este dilema chegou ao Brasil em meados de 2005 – trata-se de um Teste de Integridade, que detecta se um funcionário tem ou não condutas éticas no ambiente de trabalho. A inovação, criada com know-how israelense, foi introduzida no País pela ProsetsBrasil, empresa especializada em projetos de ética corporativa.

Segundo Ilan Raanan, sócio-diretor e fundador da companhia, "é possível, sim, prevenir comportamentos antiéticos. Em 70% dos casos de fraudes e roubos, há participação ativa de empregados das empresas. Por isso, o caminho para evitá-los começa no processo de seleção dos funcionários". O Teste de Integridade foi desenvolvido pela empresa israelense Midot Systems, em 1988, para atender à demanda de empresas e órgãos governamentais, que buscavam uma ferramenta para prevenir a ocorrência de roubos e fraudes internas. Utilizada em mais de 15 países ao redor do mundo, a ferramenta da Midot propõe medir o nível de ética no

"É possível, sim, prevenir comportamentos antiéticos. Em 70% dos casos de fraudes e roubos, há participação ativa de empregados das empresas. Por isso, o caminho para evitá-los começa no processo de seleção dos funcionários."

Ilan Raanan

ambiente de trabalho e ajudar na seleção dos melhores candidatos.

"Com o uso de nosso Teste de Integridade é possível detectar tendências de comportamento negativo em áreas-chave, como roubo, tendência a receber suborno e nível de veracidade do relato, prevenindo problemas antes que aconteçam. Há 88% de compatibilidade comprovada nos resultados de nossos testes em comparação aos resultados do polígrafo, com muito mais conveniência de aplicação", explica Shaul Abir, também sócio-diretor e fundador da ProsetsBrasil.

A empresa conta com a combinação do know-how de seus sócios: Raanan tem 27 anos de atuação no serviço secreto israelense; e Abir é psicólogo, com mais de 23 anos de experiência no gerenciamento, desenvolvimento e na implementação de projetos na área de recursos humanos. Atualmente, ambos aplicam ao mundo corporativo os princípios de inteligência adquiridos ao longo de suas carreiras.

Segundo Raanan, a base para o teste é a psicologia cognitiva e os princípios da poligrafia. Em 17 minutos, o profissional responde a 120 perguntas diretas sobre si, sobre outras pessoas e sobre estudos de situação, utilizando apenas as respostas "sim", não" e "não sei". "Não existem respostas certas ou erradas. O computador mede a combinação das respostas, em conjunto com sete outros fatores secretos, com a finalidade de chegar a uma conclusão sobre as respostas dadas. Desta forma, o teste trabalha com estatísticas e outras informações objetivas", explica. Atualmente a ferramenta da Midot é usada não só na seleção de candidatos, mas também na identificação do nível de ética e comprometimento com o trabalho. Segundo Abir, especialista em assuntos relacionados a más intenções, não há como enganar o software marcando itens "politicamente corretos", pois o sistema busca incoerência nas respostas.

English Resume

Israeli solution to the ethics issues

In times of corruption, denunciations and frauds inside the political environment and financiers scandals in big multinational corporations, the debate by society about ethic is winning. How to prevent unethical behavior inside different spheres? Would it be possible to avoid them or at least reduce the risks? One of the answers for this dilemma arrived in Brazil in the middle of 2005 – a Test of Integrity that detects if an employee has or not ethical behavior inside the job environment. The innovation was introduced by Prosets Brazil, a company specializing in corporate ethical projects created with the Israeli know-how.

According to Ilan Raanan, partner, director and founder of the company, "yes, it is possible to prevent anti ethic behavior. In 70% of the fraud and robbery cases there is an active participation of the employee of the company. Because of this the way to avoid them starts in the selection process of the employees".

The Test of Integrity was developed by the Israeli company Midot Systems in 1988 in order to serve the demand of the companies and Governmental Organs that were seeking a tool to prevent the occurrence of robberies and internal frauds. Used in more than 15 countries around the world, the tool from Midot proposes to measure the ethic level inside the work environment, prevent illicit acts like fraud, corruption and favor exchange and help in the selection of the best candidates.

Uzil, por uma segurança privada melhor

Ninguém gosta de falar sobre o assunto, mas ele está presente nas manchetes de jornais, nas imagens dos noticiários de televisão, nos sites da internet, nas rodas de conversas entre amigos. Goste-se ou não, a violência está presente no cotidiano das sociedades e a busca de soluções que ajudem a controlá-la ou a reduzir as suas conseqüências tem levado ao desenvolvimento crescente da chamada "indústria da segurança". A imagem de robustos guarda-costas de ternos pretos e óculos escuros, lembrando personagens de filmes como *Men in Black*, está definitivamente incorpora-

UZIL, for a better private security

English Resume

Nobody likes to talk about the subject but it is preseet in the newspaper headlines, in the images of the TV news, Internet sites and among friends. Liking or not, violence is present daily in our society and the search for solutions that help to control or reduce its consequences has led to the growing development of the so called "Industry of Security". News about incidents are multiplied many times with serious wounds and even deaths, involving private citizens provoked mostly by the unpreparedness of the professional in that area.

It was in hopes of reducing this sad statistic that the Group Uzil inaugurated at the beginning of 2006 its new center of training in security, one of the most complete of Brazil. According to the Israeli, Eli Rahamim, director of the Uzi Group of Education, the figure of the strong security agent, closed face and endowed of great courage has been left behind. To be kept abreast in the position, the professional nowadays has to be educated in advanced techniques and proficient in high technology. The Uzi Group has worked for 9 years in the consulting and training sectors and has experience in Israel, Mexico, Peru, Guatemala and Brazil.

Besides adequate installations and quality that characterizes the course of the Uzil Group, other exclusive ingredients contribute to better prepare students with the Israeli techniques in security that to Rahamim, added to the minimum level demanded by law bringing to the Brazilian professionals what is the best from one of the most evolved countries in terms of security in the world. Israeli instructors will give the classes.

"Já estamos no Brasil há anos, mas decidimos lançar os cursos curriculares da Polícia Federal somente agora, porque temos algo novo a oferecer, no sentido de formar profissionais mais gabaritados."

Eli Rahamim

da ao cotidiano das grandes e pequenas cidades do Brasil e do exterior. Da mesma maneira, multiplicam-se notícias sobre incidentes envolvendo seguranças particulares, muitas vezes com ferimentos graves e até mortes, provocados em sua maioria pelo despreparo dos profissionais da área.

Foi pensando em reduzir essa triste estatística que o Grupo Uzil inaugurou, no início de 2006, o seu novo centro de treinamento, um dos mais completos do Brasil, para garantir uma efetiva capacitação dos profissionais de segurança privada. Atualmente, em vários Estados, eles já são em maior número que os policiais. "Infelizmente, dentro do contexto atual da violência, sua atuação é indispensável à sociedade, portanto, os profissionais do setor devem ser bem preparados; tanto para cumprir as funções deles esperadas, como para manter um bom relacionamento com o público", afirma o israelense Eli Rahamim, diretor de Ensino do Grupo Uzil.

Segundo ele, já ficou para trás a figura do agente de segurança apenas forte, de cara fechada e dotado de muita coragem. Para manter-se na função, o profissional de hoje tem de ser educado e formado a partir de técnicas avançadas e alta tecnologia. O Grupo Uzil atua há nove anos no setor de consultoria e treinamentos e possui experiência em Israel, no México, no Peru, na Guatemala e no Brasil. O novo centro de treinamento, com 2.300 m², possui as instalações necessárias para oferecer os melhores cursos de Formação e Reciclagem de Vigilantes e Especialização em Segurança Pessoal – todos devidamente regulamentados junto à Polícia Federal.

Além de instalações adequadas e da qualidade que caracteriza os cursos do Grupo Uzil, outros ingredientes exclusivos contribuem para um preparo melhor de seus alunos, entre os quais, as técnicas israelenses em segurança e o treinamento de manuseio e tiro com pistola semi-automática.

"Já estamos no Brasil há anos, mas decidimos lançar os cursos curriculares da Polícia Federal somente agora, porque temos algo novo a oferecer, no sentido de formar profissionais mais gabaritados", explica Rahamim. Para ele, as técnicas israelenses acrescentadas à grade mínima exigida por lei trazem aos profissionais brasileiros o que há de melhor de um dos países mais evoluídos em termos de segurança no mundo. As aulas são ministradas por instrutores israelenses. O centro de treinamento dispõe de alojamento e refeitório próprios – de uso opcional pelos alunos. Além dos cursos, o Grupo Uzil presta completa consultoria em segurança para complexos industriais, comerciais, hoteleiros, educacionais e hospitalares; e condomínios, bancos e outras instalações.

Em 2006, empresa espera chegar a 200 mil clientes

Ituran, líder de mercado

Cerca de 200 mil veículos são furtados anualmente em São Paulo. Foram R$ 25 milhões em 1992 e, depois de sete anos, o montante já chegava a R$ 500 milhões de prejuízo. No ano de 2004, os danos somaram R$ 800 milhões. A empresa Ituran Brasil está ajudando a modificar gradativamente este quadro. A companhia encerrou o ano de 2005 com 6.400 carros recuperados ao longo de cinco anos. Em valores, a Ituran Brasil, umas das maiores empresas de monitoramento veicular do País, foi responsável pela recuperação de R$ 260 milhões em carros e cargas retomados. "A parceria com as seguradoras foi fundamental para que pudéssemos crescer e aplicar nossa tecnologia a serviço da sociedade civil", afirma Elaine Vilela, diretora de marketing da companhia.

A entrada da tecnologia celular GSM/GPRS, em complemento à de Radiofreqüência (RF), acelerou ainda mais o ingresso de novos clientes. Em 2004, foram comercializadas 40 mil unidades do sistema e, no ano passado, esse número subiu para 80 mil. Atualmente, já são mais de 110 mil usuários, o que torna a empresa uma das maiores e mais importantes do mercado no segmento de monitoramento e recuperação de veículos e cargas. Multinacional israelense, a Ituran possui escritórios, no Brasil, nos Estados Unidos e na Argentina.

Segundo Elaine Vilela, muitos fatores explicam esse aumento na base de clientes, como "maior conhecimento da marca Ituran no segmento de transporte e mercado, aliado à eficiência e resulta-

dos de nossa operação, baixo custo, cada vez mais serviços agregados disponíveis e, claro, a parceria com as seguradoras que se tornaram as principais aliadas da empresa no Brasil".

Para 2006, a expectativa é de crescimento. A empresa espera terminar o ano com 200 mil clientes. O ritmo de adesão aos sistemas de monitoramento da companhia deve aumentar, passando para seis mil novos usuários por mês.

A Ituran Brasil tem também desenvolvido muitas ações de fundo social e educativo. "Temos participado de cursos para a formação de profissionais qualificados no setor em que atuamos, assim como na área de responsabilidade social, entre eles o projeto Anjos da Cidade, em parceria com os principais órgãos de seguro; dos esportes (Stock Car, Rock Crawling e Off-Road); e da saúde (Casa Hope)".

As duas plataformas de monitoramento (GSM/GPRS e RF) possuem a mesma qualidade, sendo a RF mais indicada para áreas de grande adensamento urbano, pois possibilita a localização em ambientes fechados ou cobertos e é praticamente imune a interferências magnéticas. A empresa está cobrindo toda a região metropolitana de São Paulo. "Estamos nos referindo não apenas à tradicional região do ABCD, Osasco e Guarulhos, mas aos 39 municípios que compõem a região metropolitana. Também estamos na região de Campinas e no complexo Anhangüera-Bandeirantes. Além disso, estamos iniciando as atividades na cidade do Rio de Janeiro", ressalta a diretora de marketing.

O sistema GSM/GPRS funciona em todo o Brasil, nos locais onde as operadoras de celulares podem alcançar. O sistema é compatível com as principais operadoras, o que permite ao cliente eleger aquela que melhor atende à sua área de operação.

"Dispomos de uma Central de Operações que funciona 24 horas por dia. Nossas Equipes de Pronta Resposta são altamente especializadas e ficam de prontidão em vários pontos da cidade para prestar socorro imediato ao usuário. Essa estrutura conta com viaturas, motos, helicópteros e profissionais altamente treinados para oferecer um tratamento diferenciado aos clientes", explica Vilela.

A Ituran oferece ainda um leque de serviços agregados, como o Ituran AutoBusca, que permite localizar o carro via internet; o Ituran MeLeva, que direciona, via telefone, o cliente até o local desejado; o Ituran Lado a Lado, que pode ser acionado caso a pessoa ou sua família se sintam ameaçados por algum motivo; o Ituran AutoSaúde, para serviços médicos em casos de emergência; e o Ituran LAP, um localizador e alarme pessoal ou de cargas que, por ser portátil, pode ser transportado dentro da bolsa, jaqueta ou bolso, da mesma maneira que se carrega um telefone celular.

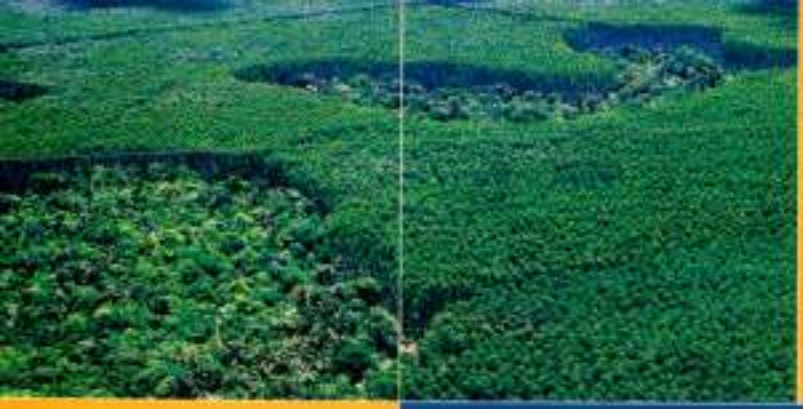
Ituran, a market leader

Around 200 thousand vehicles are stolen annually in Sao Paulo. There were R$ 25 million in 1992 and after 7 years the sum reached R$ 500 million of loss. In the year of 2004, the damages reached R$ 800 millions. The company Ituran of Brazil is helping to gradually modify this picture. The company ended the year of 2005 with 6 400 cars recovered after five years of operating in Brazil. In numbers, the Ituran Brazil one of the biggest companies for vehicle monitoring in the country was responsible for the recovering of R$ 260 million in cars and cargos. "Our partnership with the insurance companies was fundamental to our growth and use of our technology to serve the civil society", affirms Elaine Vilela, Marketing Director of the company.

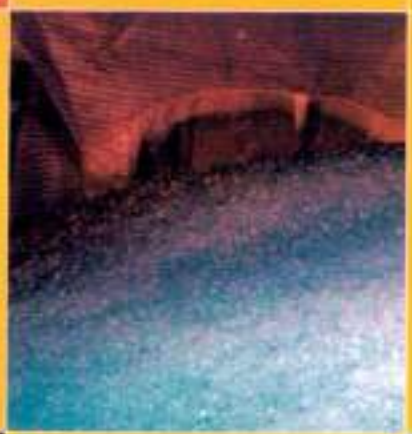
The entrance of the mobile technology GSM-GPRS as a complement to Radio Frequency sped up the entrance of new clients. In 2004,40.000 units of the system were commercialized and last year this number went up to 80.000. Currently there are over 110.000 beneficiaries of a use becoming one of the biggest and most important companies in the market of monitoring and retaking of vehicles and cargo. Israeli multinational, Ituran has offices in Israel, Brazil, United States and Argentina.

According to Elaine Vilela many factors explain this increase in the clients base as "the greater knowledge of the Ituran brand on the transport segment of the market, allied to the efficiency and results of our operation, low cost, each time more services becoming available and of course, the partnership with Insurance Companies that became the main allies of the company in Brazil."

"For 2006, the expectation is of growing. The company hopes to end this year with 200.000 clients. The rhythm of adhesion to the monitoring systems of the company must increase, turning to 6.000 new users per month."



As empresas mais sólidas são justamente aquelas que nunca ficam paradas.



As Empresas Suzano constituem um dos maiores grupos privados nacionais, com atuação nos setores de papel e celulose e petroquímico. Nosso compromisso é inovar e trabalhar para as próximas gerações, buscando no presente contribuir para o desenvolvimento econômico, social e ambiental do país. Nossos esforços pela excelência em gestão têm trazido reconhecimentos importantes, como o Prêmio Nacional de Qualidade, nos dois setores em que atuamos. A Suzano Papel e Celulose, um dos maiores fabricantes mundiais de papel e celulose de eucalipto, líder no setor, está investindo 1,3 bilhão de dólares na ampliação de sua produção a uma escala global de negócios. Ao mesmo tempo, a Suzano Petroquímica, líder latino-americana em polipropileno e segunda maior produtora de resinas termoplásticas do Brasil, possui um projeto de ampliação de suas plantas industriais que prevê a produção de mais 250 mil toneladas/ano de polipropileno. Mais investimento, mais competitividade, mais valor. Com responsabilidade.

SUZANO

www.suzano.com.br

Estrutiocultura no Brasil

Criação de avestruzes no País começou em 1995, com 12 filhotes

Proveniente da África do Sul, o avestruz, a maior ave do mundo, pertence ao grupo das ratitas, aves de asas atrofiadas incapazes de voar, que encontraram no Brasil características geográficas e climáticas muito favoráveis ao seu desenvolvimento. Onívora, a ave bota em média 40 a 50 ovos por estação, sendo capaz de correr a uma velocidade de 70 quilômetros por hora.

A estrutiocultura começou a ser desenvolvida no Brasil há mais de 11 anos, em maio de 1995, com a importação de 12 filhotes da África do Sul, da Namíbia e dos Estados Unidos. Os criadores pioneiros eram principalmente do Estado de São Paulo, mas rapidamente se multiplicaram por quase todo o País.

Segundo Giovanni Costa, diretor-presidente da empresa Avestro S/A, "atualmente a estrutiocultura, como é chamada a criação de avestruzes, é uma realidade no setor do agronegócio brasileiro, com mais de 2.500 criadores espalhados por quase todos os estados e este número cresce a cada ano em taxas contínuas. Acredito que em 2010 o Brasil será o maior produtor de avestruzes do planeta, transformando nosso País no principal player do segmento".

A Avestro S/A atua no mercado há quatro anos e é responsável por toda a cadeia produtiva da carne de avestruz, desde a criação em condições especiais, até o abate, a desossa, a embalagem e a distribuição dos produtos. A empresa fornece para alguns dos melhores restaurantes e empórios finos do Brasil, atestando a grande aceitação da carne no mercado nacional, tendo já iniciado as exportações para o mercado europeu e africano.

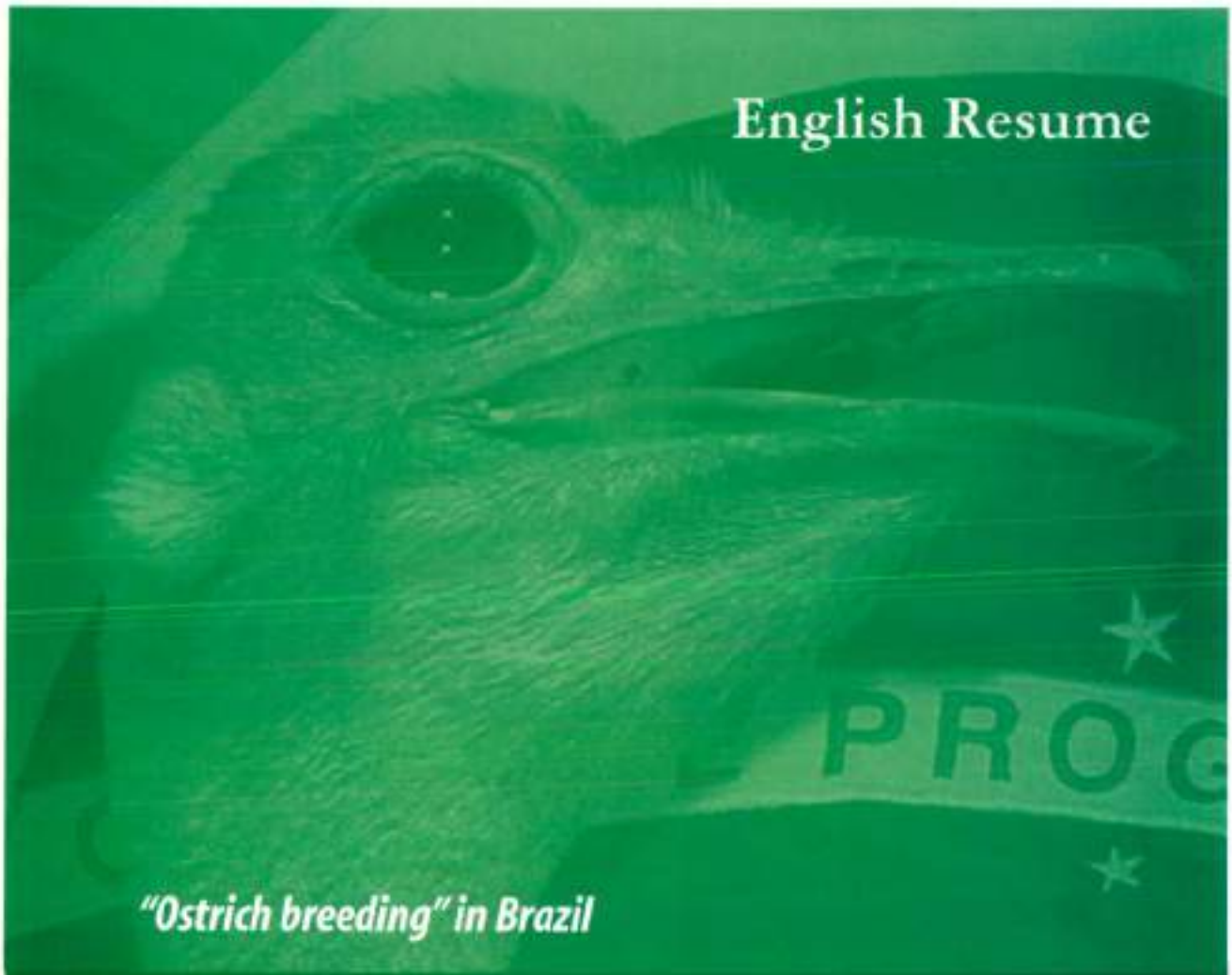
De acordo com pesquisa atual, realizada pelas 14 associações regionais e 21 cooperativas de estrutiocultura para o Anuário 2005/2006 da Associação dos Criadores de Avestruzes do Brasil (Acab), o plantel nacional está estimado em 335.425 aves e soma cerca de 2.500 criadores. A perspectiva é alcançar um plantel de 500 mil aves em todo Brasil até o final de 2006. Ainda segundo dados do mesmo estudo, o maior número de aves concentra-se nos Estados de São Paulo, Goiás e Bahia.

Recente pesquisa do Departamento de Nutrição da USP constatou que a carne de avestruz é saudável e detentora de baixos níveis de colesterol. De acordo com a pesquisa, a carne de avestruz apresentou o nível de colesterol em 22,7 mg/100g, enquanto a bovina apresentou 59 mg/100g e a de frango, 70 mg/100g. A pesquisa apontou, também, um alto valor protéico e descreve a carne de avestruz como um pouco mais vermelha que a carne bovina, porém, de sabor e textura semelhantes, com a vantagem de apresentar cerca de 2/3 a menos de gordura. Esta carne já pode ser encontrada em mais de 300 restaurantes, principalmente no eixo Rio - São Paulo.

O avestruz produz um dos couros mais valiosos, exóticos e cobiçados pelas grifes européias e pelo mundo fashion, sendo o segundo mais valorizado do mundo, ficando atrás, apenas, do couro de jacaré. As plumas que costumam adornar as fantasias de carnaval e festas populares, que colocam o Brasil na posição de maior importador deste produto, também têm alto valor de mercado. O custo do quilo das plumas pequenas está na casa dos R$ 50,00 e as plumas grandes R$ 400,00 – dados da Avestro S/A.

Uma linha de cosméticos que chega ao mercado, a Strauss, inova em sua composição, tendo como princípio ativo o óleo de avestruz, que é extraído da banha da ave. "O óleo de avestruz atua como agente de reconstituição do extrato córneo, a camada mais superficial da pele, tem efeito suavizante e auxilia na cicatrização e permeação dos compostos ativos", explica a médica Maria Inês Harris, coordenadora da nova linha de cosméticos, produtos para os quais a Avestro fornecerá a matéria-prima.

English Resume



"Ostrich breeding" in Brazil

Coming from South Africa, the world's biggest bird belongs to the group called "ratites", birds with atrophied wings unable to fly that find in Brazil the geographic and climatic characteristics very favorable to its development. The Ostrich Culture started developing in Brazil 11 years ago with the import of 12 young animals from South Africa, Namibia and United States in May, 1995. The first pioneers were raised mostly in the State of Sao Paulo but they quickly multiplied all over the country.

According to Giovanni Costa, CEO of the AVESTRO Company S/A, "currently the "estrutiocultura," which is the trade name for the breeding of ostriches, is a reality in the Brazilian Agro Business with more than 1000 breeders now located in almost all the Brazilian States and this number grows each year providing increases in tax revenues. I believe that in 2010 Brazil will be the largest Ostrich producer on Earth, turning our country into the world's main player."

AVESTRO S/A has been acting in the market for four years and is responsible for all the productive chain of ostrich meat from the breeding under special conditions and ending with, the boning, packaging and distribution of the product. According to the current research made by the 14 Regional Associations and 21 Cooperatives of Ostrich Breeding to the Yearbook 2005/2006 of the Breeding Association of Ostriches from Brazil (ACAB), the national breeding stock is estimated at 335.425 birds from around 2.500 breeders. The goal is to reach a breeding stock of 500.000 birds in Brazil by the end of 2006.

A Fazenda Pé Forte foi pioneira no sistema no Brasil de produção de avestruzes em campo aberto

Criação com a marca de Israel

A Fazenda Pé Forte, situada em Uberaba (MG), considerada um dos maiores projetos de criação de avestruz do Brasil, registra excelentes resultados com o sistema israelense de produção, manejo e instalações mais simples. Em apenas quatro anos de atividades, a propriedade obteve redução de despesas superior a 30% com o manejo das aves.

O sistema israelense de criação, incubação e alimentação, sem similar no mercado brasileiro, utiliza manejo mais prático, apresenta redução dos custos de produção aos criadores, gera menor mortalidade, maior fertilidade e aves de melhor qualidade. Com o sistema, a Pé Forte pode fazer a criação de avestruzes em áreas rotacionadas e consegue adiantar a idade média de abate.

"Não utilizamos galpão para os avestruzes. Eles são criados direto no campo", explica Joel Wolf, o proprietário, ressaltando que a fazenda produz internamente a ração para as aves, o que reduz ainda mais os custos com a criação. "A ração que produzimos tem menor custo e elevado padrão de qualidade. E todos os nossos parceiros recebem informações necessárias para também produzirem a ração para as aves que adquirirem", acrescenta.

Graças à redução da taxa de mortalidade na fazenda, que vem caindo desde 2003 e já está em menos de 10% ao ano, a Pé Forte confirmou a previsão de superar a barreira dos 12 mil filhotes nascidos em 2004, aumentando em 50% a produção de oito mil filhotes obtida em 2002.

As aves com o selo Pé Forte já foram comercializadas para os Estados de São Paulo, Minas Gerais, Bahia,

Breeding with Israel brand

English Resume

The Pé Forte Farm, located in Uberaba (Minas Gerais) considered one of the biggest ostrich breeding projects in Brazil, registers excellent results with the Israeli system of simpler production, handling and distribution. In just four years of activities the property obtained a profit margin of better than of 30% with their handling of the birds.

The Israeli system of breeding, incubation and feeding, different from the Brazilian market, using practical handling, presents production cost abatement to the breeders, generates a lower death rate, more fertility and birds of better quality. With this system the Pé Forte Farm can breed the ostriches in rotation areas and can advance the average age for their productivity.

"We don't use storage shed for ostriches. They are bred in the field", explains Joel Wolf the owner, emphasizing that the farm produces the feed for the birds that reduces even more the costs of the product. "The ration we produce has a lower cost and higher quality. And all our partners receive the necessary information to produce the ration for the birds they get from us," he adds.

Pé Forte Farm started its activities in 2002 with the import of 620 breeding pairs from Spain. "Before the arrival of these Spanish matrixes we had already made contact with breeding companies from other countries to obtain the necessary know-how for the breeding system. We opted for the Israeli method. Israel is one of the largest world producers of ostriches and nowadays more than just raising birds, exports technology and hires an Israeli team of technicians, expert in the nourishment area as well as incubation, breeding and handling, to give us a support and guarantee our success" explains the owner of Pé Forte.

Currently the property of the company in Uberaba (Minas Gerais) has 74 alqueires (Brazilian measure of 48.400 m2 each alqueire) and counts with 650 breeders plus an incubator for 4.500 eggs. Pé Forte business is concentrated on Ostrich breeding, generating a revenue from the sale of young ostriches of one day or 60/90 days of age and partnership in the breeding with options that includes the buying of parcels of 100 young ostriches that are bred inside the property until they complete one year.

Tocantins, Ceará, Paraná, Goiás, Rio Grande do Norte e Mato Grosso. Agora, a empresa projeta crescimento na região Nordeste. Um técnico especializado foi deslocado para a região, para atender os criadores locais. "A região Nordeste é favorável ao desenvolvimento da estrutiocultura em função do clima semi-árido e dos baixos índices pluviométricos", diz Wolf.

INÍCIO DO PROJETO

"Tudo começou em 1999, quando tivemos a idéia de iniciar no Brasil um 'negócio' envolvendo a área rural e um segmento ainda pouco explorado, mas que não fosse novo no mercado internacional. Após várias idéias e estudos, chegamos à conclusão de que a estrutiocultura era algo bem novo, rentável e apropriado para o País, pois se tratava de agropecuária e, por depender basicamente de terras, ração e mão-de-obra, tinha a 'cara' do Brasil", relembra Wolf.

Na época, a estrutiocultura dependia da importação de animais de países onde essa atividade já se mostrava consolidada e seus criadores já haviam se tornado exportadores desse produto, pois no Brasil havia poucos criadores e os valores para a compra de matrizes eram acima de qualquer perspectiva. Assim, a Fazenda Pé Forte iniciou suas atividades em 2002, com a importação de 620 matrizes da Espanha.

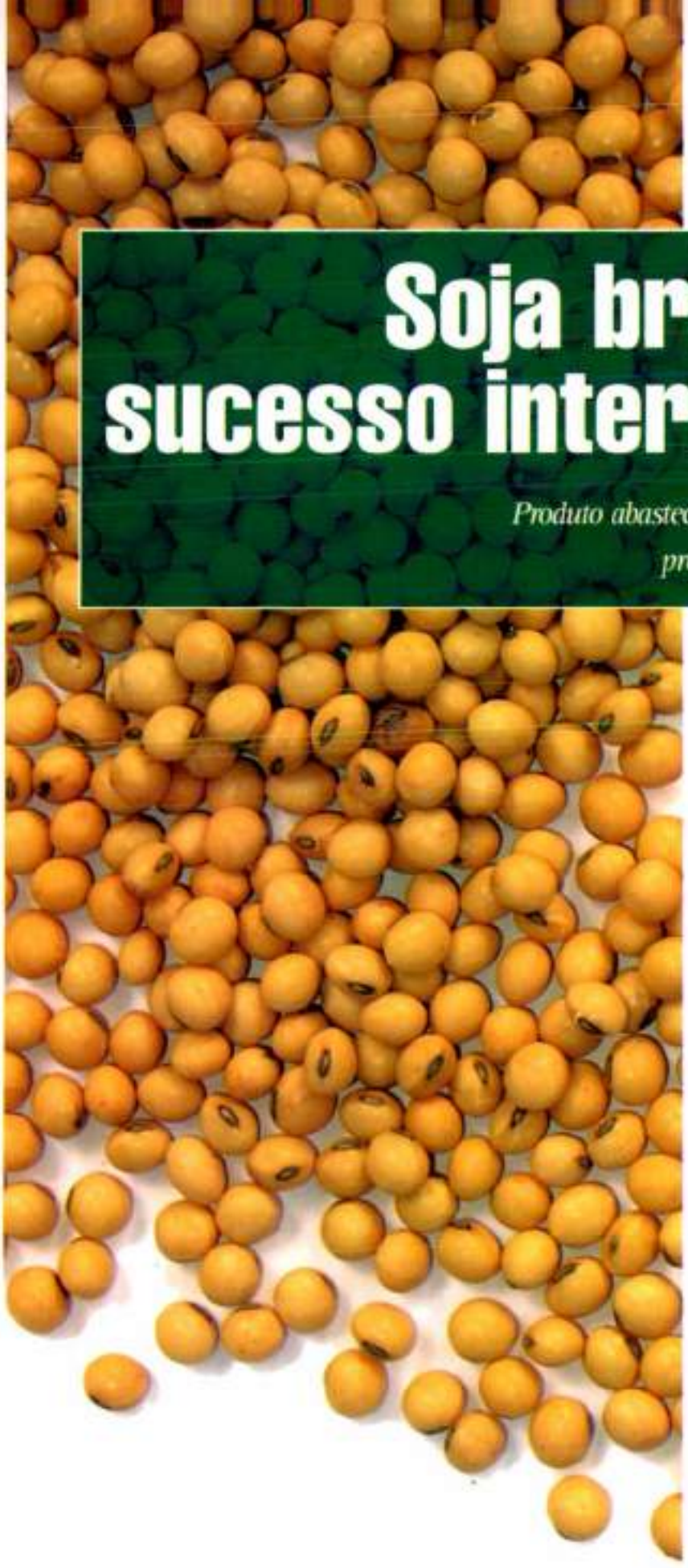
"Antes mesmo da chegada das matrizes espanholas, já havíamos feito contato com empresas de criação em outros países para adquirirmos o know-how necessário para o sistema de criação. Optamos por Israel, que já chegou a ser um dos grandes produtores mundiais de avestruzes e atualmente, mais do que aves, exporta tecnologia. Contratamos uma equipe de técnicos israelenses, tanto da área de nutrição como das áreas de incubação, criação e manejo, para nos dar assessoria e garantir nosso sucesso", explica o proprietário da Pé Forte. Atualmente a visita dos israelenses faz parte da rotina.

Hoje, a propriedade da empresa em Uberaba tem 74 alqueires e conta com 650 matrizes, além de incubatório para 4.500 ovos. Os negócios da Pé Forte estão concentrados na criação de avestruz, gerando receita com a venda de filhotes de um dia ou 60/90 dias e parceria na criação até o abate, opção que inclui a compra de lotes de 100 filhotes, que são criados na propriedade até completarem um ano de idade. O empreendimento prevê crescimento de 30% sobre os resultados deste ano , além de alcançar 1.000 aves reprodutoras, a construção ou arrendamento de um abatedouro específico para avestruzes e a expor-

ISCAR
Ingersoll Cutting Tools
Iscar no Brasil é mais

Iscar do Brasil
Rodovia Miguel Melhado Campos Km 79
Bairro Moinho Vinhedo (SP) CEP: 13280-000
Tel: (19) 3826-7100 Fax: (19) 3826-7171
DDG 0800-7018877 www.iscar.com.br

A alta tecnologia a serviço do mercado brasileiro



Soja brasileira, sucesso internacional

Produto abastece a Solbar, maior fabricante de proteínas à base do grão de Israel

A soja foi a grande estrela das exportações do Brasil para Israel em 2005, somando aproximadamente US$ 60 milhões f.o.b., quase 23% do total das vendas brasileiras para o mercado israelense. O maior comprador deste produto é a Solbar Industries Ltd., uma das empresas líderes na produção de proteínas concentradas e texturizadas, usadas principalmente pela indústria da carne. A Solbar detém uma tecnologia exclusiva para a produção de substitutos de carne utilizados em alimentos vegetarianos e, desde o ano passado, a companhia começou a fabricar proteínas isoladas de soja utilizadas pelo setor de alimentos em geral.

Segundo Henri Kerchove, gerente de vendas da Solbar Industries Ltd. para a América Latina, a empresa começou a importar a soja brasileira em 2003, principalmente das regiões de Mato Grosso e Maranhão. A escolha por tais áreas não foi aleatória, está diretamente relacionada à disponibilidade de soja não transgênica, um dado importante, considerando-se que o produto brasileiro serve de matéria-prima para os derivados protéicos destinados à alimentação humana

fabricados pela Solbar e exportados para países com restrições a produtos com componentes transgênicos.

Como parte de sua estratégia de mercado, a Solbar tem participado todos os anos da Food Ingredient South America (Fisa), feira voltada ao setor alimentício, também apoiando seus distribuidores em outras feiras da América Latina. Em relação ao Brasil, a empresa tenta desenvolver parcerias com seus clientes e distribuidores. "Por ser uma empresa de menor porte, a Solbar tem bastante flexibilidade para atender as necessidades específicas de cada cliente", ressalta Kerchove.

Uma das parceiras da Solbar no Brasil é a Ayalla Marketing e Representações Ltda., fundada em 1973 com o propósito inicial de fornecer matérias-primas para a indústria farmacêutica. Segundo Sandra Ayalla, diretora da empresa, "para que possamos atender as necessidades dos nossos clientes, desenvolvemos uma rede de fornecedores na Europa, nos Estados Unidos e na Ásia, a qual nos possibilita oferecer produtos e serviços de alta qualidade".

Trabalhando com a Solbar desde 1999 e após ter visitado inúmeras vezes as fábricas da companhia em Israel, Sandra Ayalla destaca que o principal diferencial da Solbar é a sua tecnologia, que acaba agregando valor ao produto final. Atualmente, a Ayalla representa mais quatro empresas israelenses no Brasil: Lycored, Adumim, Biodar e Dymotec.

Considerada uma das mais importantes "commodities" agrícolas do mercado, a soja vem sendo reconhecida como alimento funcional – ou seja, pode colaborar na melhoria da saúde e da qualidade de vida. Nesse contexto, a Solbar vem expandindo suas atividades e já se faz presente no setor da saúde, produzindo isoflavonas a partir da soja.

Em 2004, cerca de 13 milhões de toneladas de isoflavona de soja foram utilizados como forma alternativa e natural à Terapia de Reposição Hormonal (TRH) na menopausa, na prevenção à osteoporose, na redução do colesterol e na diminuição do risco de doenças cardiovasculares e do câncer, além de estar sendo utilizada também pela indústria de cosmética.

Localizada no Kibutz Hatzor, a Solbar Industries Ltd. nasceu, em 2000, da fusão de duas empresas que já atuavam no segmento de soja: a Solbar Hatzor Ltd. e a Solbar Plant Extracts Ltd. Desde então, tornou-se um dos mais importantes *players* do mercado global de proteínas de soja. Além das fábricas em Israel – onde mantém o Departamento de Pesquisa & Desenvolvimento – a empresa tem também uma na China. Todas suas instalações possuem os certificados de qualidade ISO 9001 e 2000, entre outros.

English Resume

Brazilian soy, an international success

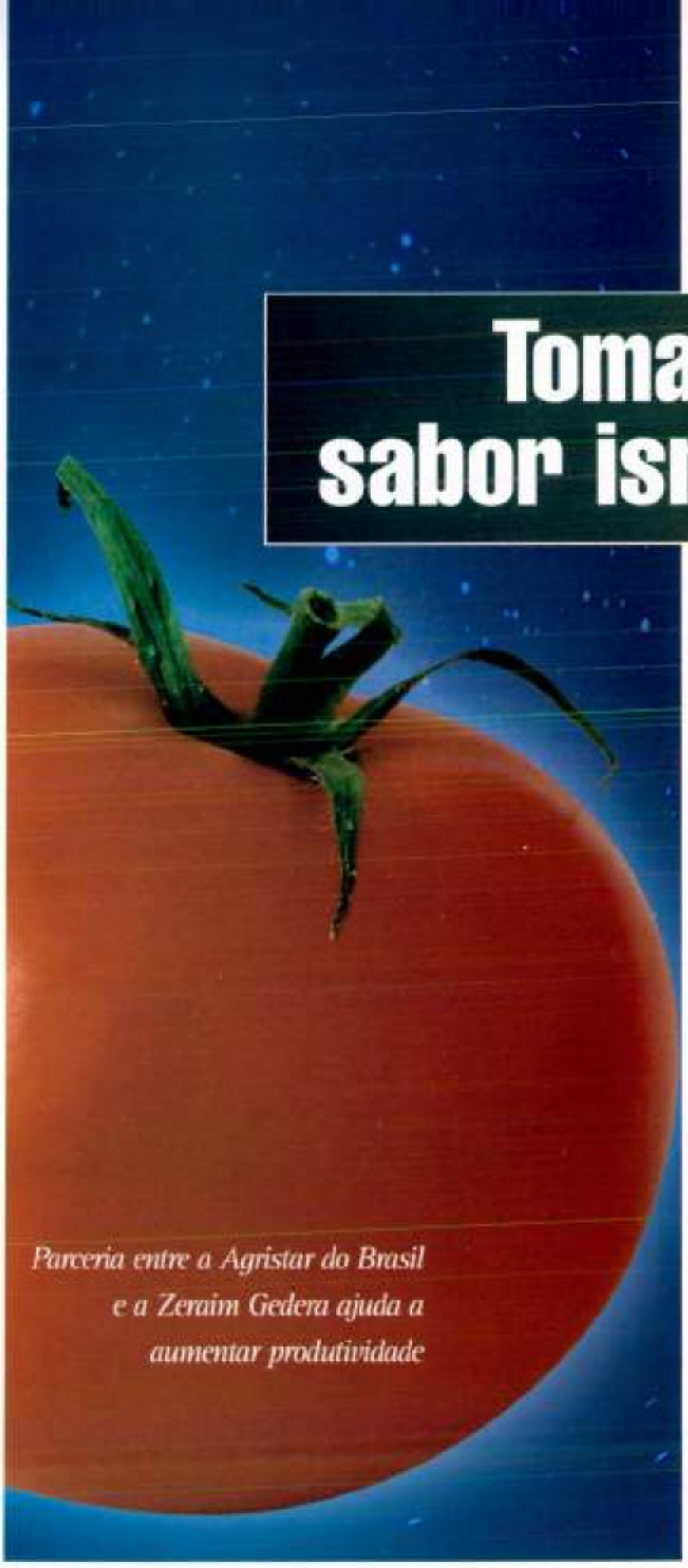
Soy was the big star of the Brazilian export to Israel in 2005, totaling approximately US$ 60 million FOB, almost 23% of the total Brazilian sales to the Israeli market. The biggest buyer of this product is SOLBAR Industries Ltd., one of the leading companies in protein production used mainly by the meat industry. Solbar has an exclusive technology for producing substitutes for meat used in vegetarian food. And, since last year the company started the manufacture of isolated soy proteins used by the food sector in general.

According to Henri Kerchove, Sales Manager of Solbar Industries Ltd. for Latin America, the company started to import Brazilian soy in 2003 mostly from Mato Grosso and Maranhão. As part of its market strategy Solbar has been participating every year in Food Ingredient South America (Fisa), a fair turned toward the food sector and also supporting its displays in other fairs of Latin America.

One partner of Solbar in Brazil is Ayalla Marketing and Representations Ltd. established in 1973 with the initial intention to supply raw material for the pharmaceutical industry. According to Sandra Ayalla, director of the company, "in order to take into consideration the necessities of our customers we developed a supply chain in the United States Europe, and Asia where we can offer our high quality products and services".

Working with Solbar since 1999 and after visiting innumerable company plants in Israel, Sandra Ayalla declares that the main difference of Solbar is its technology that adds aggregate value to the final product. Currently Ayalla represents four other companies.

Tomates com sabor israelense



Parceria entre a Agristar do Brasil e a Zeraim Gedera ajuda a aumentar produtividade

A produção brasileira de tomates nos últimos 25 anos cresceu 123%, passando de 1,53 milhão de toneladas (1980) para 3,42 milhões de toneladas (2004), representando 21% de toda a produção de hortaliças do Brasil, estimada em 16 milhões de toneladas, segundo dados da Embrapa Hortaliças. No período mencionado, o aumento de produtividade média do tomate foi de 93%, passando de 30,64 t/ha para impressionantes 59,1 t/ha. Neste processo, a Agristar do Brasil, empresa nacional líder em sementes para horticultura, também faz a sua parte e disponibiliza variedades de tomate voltadas para o aumento da produção e, conseqüentemente, maior lucro dos produtores.

O tomate Giovanna F1, desenvolvido em Israel pela Zeraim Gedera e adaptado às condições tropicais pela Agristar, é um dos exemplos mais recentes do trabalho que vem sendo desenvolvido pela companhia brasileira. O produto chegou às mãos dos agricultores brasileiros através da Agristar, em julho de 2003, mas o relacionamento comercial entre a Zeraim Gedera e a companhia vem sendo constante desde 1998.

A Zeraim possui uma ampla linha de sementes de hortaliças que são pesquisadas e produzidas na própria

empresa. A Agristar representa a Zeraim Gedera no Brasil, comercializando os produtos que melhor se adaptam às condições de clima e solo, selecionados por testes realizados em sua estação experimental e nos principais pólos de produção de tomate no Brasil. "Foram montados mais de 70 campos em praticamente todos os pólos de produção de tomate, havendo grande investimento em deslocamento da equipe técnica para as avaliações de campo e da equipe comercial da Agristar e seus distribuidores", explica Fernando Aranda, especialista em solanáceas da Agristar do Brasil.

Todos os anos os profissionais da Agristar que estão diretamente ligados aos produtos da Zeraim visitam a sede da empresa em Israel, bem como sua estação experimental na Espanha, em busca de novas sementes. Da mesma forma, a equipe da Zeraim vem ao País acompanhar as triagens de seus produtos, ajudando na avaliação dos mesmos.

O tomate Giovanna F1 vem se destacando no campo por sua produtividade e tolerância a doenças foliares e, nos mercados, pelo excelente sabor e resistência após a colheita. Para introduzir o produto, inicialmente foram entregues amostras pequenas gratuitas para os agricultores formadores de opinião, nos principais pólos produtivos do País. No início da colheita foram promovidas atividades de campo com visitação em massa dos futuros consumidores do produto e palestras demonstrando os resultados. "O tomate Giovanna F1 vem demonstrando excelente desempenho produtivo com qualidade. Isto o torna um grande candidato a figurar entre os líderes do segmento", afirma Aranda.

Do ponto de vista técnico, o Giovanna F1 apresenta frutos uniformes, enfolhamento que proporciona boa proteção dos frutos, pencas de floração definidas, frutos de tamanho médio de 8cmx6cm, peso médio de 220 gramas e destaque na coloração. "O Giovanna F1 é bastante tolerante a doenças bacterianas, como cancro bacteriano e Xanthomonas, e doenças fúngicas, como a requeima", ressalta o especialista da Agristar.

Outro diferencial produtivo interessante é a durabilidade dos frutos. O Giovanna F1 tem como característica maior duração após a colheita e manutenção do sabor por mais tempo. "Há duas décadas, o agricultor tinha menos de uma semana para colher e comercializar o tomate sob pena de o produto perder consistência e sabor. Com o intenso trabalho de melhoramento genético, desenvolvemos linhagens que agregam pós-colheita mais longa com a manutenção do sabor: frutos que duram até 15 dias em perfeitas condições e mantêm o sabor desejado pelo consumidor." Por ter todas essas características, o Giovanna F1 é uma das variedades de tomates híbridos mais competitivos do mercado. "É a variedade que apresenta maior classificação AA – que traz maior rentabilidade ao produtor. Isso garante grande aceitação também entre os atacadistas", afirma Aranda.

A Agristar do Brasil Ltda. atua em todo o processo, desenvolvendo produtos e serviços que atendem às necessidades e expectativas dos consumidores, comerciantes e produtores.

Tomatoes with israeli taste

English Resume

The Brazilian production of tomatoes in the last 25 years grew 122% passing from 1.53 million tons (1980) to 3.42 million tons (2004), representing 22% of the entire vegetable production of Brazil, today evaluated in 16 millions of tons, according to the data from EMBRAPA Potherb (Brazilian company of Agricultural Research). During the mentioned period the increase in the average production of tomatoes was 92% passing the impressive 30.64% in 1958. In this process the AGRISTAR of Brazil, a Brazilian company leader in seeds for horticulture, also plays its role and makes available the varieties of tomatoes to increase the production and consequently, a bigger profit for the producers.

The tomato Gionanna F1 developed in Israel by Zeraim Gedera and adapted to the tropical conditions by Agristar, is one of the most recent examples of the work by the Brazilian company. The product arrived in the hands of the Brazilian farmers through Agristar in July of 2003 but the commercial relationship between Zeraim Gedera and the company has been constant since 1998.

Zeraim has a wide line of vegetable seeds and has the genetic of theses seeds that are researched and produced in the company. Agristar represents Zeraim Gedera in Brazil commercializing the products that have the best adaptation with the climate and soil through tests made in its experimental station and in the main production areas of tomatoes in Brazil.

Every year professionals from Agristar that are directly connected to the products of Zeraim visit the headquarters of the company in Israel, as well as its experimental station in Spain seeking new products to be tested in Brazil. The same way, the team of Zeraim comes to Brazil following the selection of its products and helping to evaluate them.

"Árvore da Eternidade" no semi-árido

Embrapa e Codevasf cultivam oliveiras em regiões do Nordeste brasileiro

Pesquisadores da Embrapa e técnicos da Companhia para o Desenvolvimento do Vale do São Francisco e Parnaíba (Codevasf) estão desenvolvendo um programa experimental para plantio de oliveiras com irrigação na Bahia, em Pernambuco e em Minas Gerais, com apoio de consultores israelenses. O objetivo da iniciativa é avaliar o desempenho agronômico de 15 variedades de oliveiras para produção de azeitonas e azeite de oliva nas condições do ambiente semi-árido. A pesquisa quer estender para terras brasileiras a fronteira agrícola dessa cultura, que se encontra em fase de expansão, impulsionada pelo consumo crescente de azeite.

Segundo o pesquisador da Embrapa (instituição vinculada ao Ministério de Agricultura, Pecuária e Abastecimento - Mapa), Joston Simão de Assis, o projeto nasceu de uma solicitação do atual diretor de Engenharia da Codevasf, Clementino Coelho, ao chefe-geral da Embrapa Semi-Árido, para que a unidade estudasse a possibilidade deste cultivo nestas regiões. Estas áreas foram escolhidas em função da presença de uma boa infra-estrutura de irrigação, da tradição em cultivos irrigados e da necessidade de apresentar aos produtores alternativas de cultivos de alta rentabilidade. Estudos preliminares foram iniciados em 2004 e a área potencialmente irrigável gira em torno de cem mil hectares.

O plantio das mudas de oliveira, também chamada de "árvore da eternidade", dá início ao programa Introdução e Avaliação de Culturas Alternativas para as Áreas Irrigadas do Semi-Árido Brasileiro, executado em parceria com a Codevasf e com o apoio financeiro do Ministério da Ciência e Tecnologia (MCT). Inicialmente serão

pesquisadas, além de oliveiras, tangerinas sem sementes, romã, dendê, caqui e pimenta-do-reino.

Os experimentos científicos com as oliveiras estão sendo realizados em Petrolina (PE), Bom Jesus da Lapa (BA) e no Vale do Jequitinhonha e Jaíba (MG), desde dezembro do ano passado. Na primeira etapa, foram plantadas mil mudas de oliveiras, 600 fornecidas pelo Instituto Volcani, de Israel, especializado em agricultura. O restante terá produção nacional. Estão participando dos trabalhos os pesquisadores israelenses Shimon Lavee e Yuval Chen, que já vieram quatro vezes ao Brasil em 2005 e têm a previsão de mais quatro a seis vindas em 2006.

"As expectativas em relação ao cultivo de oliveiras no semi-árido são grandes, mas primeiro será necessário descobrir se é viável produzir olivas no semi-árido brasileiro", afirma Joston.

A instalação, em campo, de variedades de oliveira destinadas à produção de azeitonas e de azeite é a primeira fase do programa, que pretende aproveitar o potencial de expansão das áreas irrigadas no Nordeste. Só na Bahia e em Pernambuco está prevista a cobertura de 30 mil hectares irrigados. Rio Grande do Norte, Ceará e Sergipe estão no mesmo caminho. A comercialização e a industrialização da oliva – para a produção de azeite – serão as etapas seguintes na cadeia produtiva.

O grande desafio dessa iniciativa é estabelecer um manejo que faça a oliveira produzir em cultivo irrigado e clima tropical. A estimativa é que, para atender à demanda brasileira de derivados da oliveira, sejam necessários 50 mil hectares. As pesquisas abrangem uma investigação para identificar a época de floração nas plantas que deram frutos. A partir daí serão definidos critérios para a montagem de experimentos, como o emprego de técnicas de indução à floração.

Os derivados de oliveira consumidos no Brasil são praticamente todos importados. Por ano, em média, os importadores brasileiros investem cerca de US$ 600 milhões para abastecer o mercado nacional com 50 mil toneladas de azeite e 35 mil toneladas de azeitona. Cultura comum na Espanha, nos países mediterrâneos da Europa, em Israel e em outros países do Oriente Médio, o cultivo de oliveiras está enfrentando a escassez de solo de áreas para expansão dos plantios já existentes. Na América do Sul e Austrália, por outro lado, as oliveiras ganham espaços cada vez maiores. A Argentina, que responde por 70% das importações brasileiras de azeite, já possui 60 mil hectares cultivados. O Chile está com 10 mil e tem a meta de chegar a 14 mil. Na Austrália são 20 mil.

English Resume

The "Tree of Eternity" in the half-barren

Researches of EMBRAPA and technicians from CODEVASF (Company for the Development of the Vale of São Francisco and Parnaíba) are developing an experimental program to plant olive trees with irrigation in Bahia, Pernambuco and Minas Gerais with the support of Israeli consultants. The goal of the enterprise is to evaluate the agronomical performance of 15 varieties of olive trees with regard to production of olives and olive oil under condition of the half-barren climate. The research wants to extend to Brazilian lands the agricultural border of this culture that is in expansion impelled by the growing consumption of olive oil.

According to EMBRAPA researcher Joston Simão de Assis, the project was born from a request of the current director of Engineering of CODEVASF Clementino Coelho, to the general chief of EMBRAPA Half-Barren that the unit study the possibility of olive cultivation in these regions. These areas were chosen because of the presence of a good setting for irrigation, tradition in irrigated cultivation and the necessity to present the producers alternative cultivations for high profit. Preliminary studies were started in 2004 and the area potentially irrigable was about 100,000 hectares.

The planting of the olive saplings also called "the Tree of Eternity" starts the program of Introduction and Evaluation of alternate species to the Irrigated Areas of Brazilian Half-Barren, together with CODEVASF and the financial support of the Ministry of Science and Technology (MCT).

The scientific experiments with olive trees since December are being done in Petrolina, Jaíba (MG), Bom Jesus da Lapa (BA) and Jequitinhonha Valley MG) . In the first stage 1000 olive saplings were planted, 600 of them supplied by Institute Volcani specializing in agriculture, Israel. The rest will be of Brazilian production. The researchers Shimon Lavee and Yuval Chen are participating in the work.

Avicultura em destaque

Presente no Brasil desde 1997, a Plasson chegou estimulada pelo bom desempenho do setor

Um relatório do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (Usda), divulgado no início de 2006, informa que os três maiores exportadores mundiais de carne de aves deverão aumentar as vendas do produto nos próximos dez anos. O trabalho anual (World Trade Baseline Projections) traz as projeções de longo prazo para o comércio mundial de commodities agrícolas. Os dados foram compilados em novembro de 2005 e referem-se apenas à carne de frango e peru. No ranking do Usda, o Brasil aparece em primeiro lugar, com uma projeção de vendas de 4,17 milhões de toneladas em 2015/16, ante 3,01 milhões de toneladas previstas para 2005/06. Os Estados Unidos deverão aumentar suas vendas de 2,78 milhões para 3,22 milhões de toneladas no período. E a União Européia deverá vender um milhão de toneladas do produto em 2015, ante 990 mil toneladas em 2005.

Dados como estes justificam a presença no País de um dos grandes nomes do setor de equipamentos do mercado mundial: a israelense Plasson Ltd, fabricante de sistemas de válvulas e conexões para água e gás, componentes de irrigação e equipamentos para a avicultura. Pertencente ao Kibutz Maagan Michael, o grupo de Israel possui filiais,

além da Plasson do Brasil, em vários outros países do mundo e escritórios de vendas em mais de 80.

As granjas brasileiras têm ampliado cada vez mais o uso de equipamentos na produção de frangos de corte. Os galpões para criação avícola modernizaram-se nos últimos anos de uma forma bem mais rápida e constante no Brasil. A alta competitividade deste mercado empurra agroindústrias e produtores a buscarem cada vez mais inovações tecnológicas que possam lhes trazer vantagens produtivas e as granjas procuram cada vez mais equipamentos para potencializar a produção.

Segundo Gilberto Franke Hobold, gerente da Plasson do Brasil, a empresa aqui chegou no início de 1997, com a abertura de um escritório para comercialização de equipamentos importados de Israel, na linha de bebedouros para aves. Como resultado da demanda, a companhia começou a produção de vários componentes para esses bebedouros e o desenvolvimento de uma linha de comedouros, via compra de tecnologia européia e desenvolvimento próprio. Atualmente já fabrica e comercializa todos os equipamentos necessários para galpões de criação de matrizes, perus e frangos para corte. No País, a companhia montou uma equipe com mais de 40 profissionais e uma linha de distribuidores em 29 unidades em vários estados.

Sem mencionar cifras, Hobold afirma que a matriz israelense investiu valores significativos no desenvolvimento de equipamentos, fabricação de moldes e ferramentas, compra de máquinas, além do capital de giro necessário aos negócios da filial brasileira. "Nossa perspectiva é de continuar aumentando nossa presença no mercado de equipamentos para avicultura, como resultado do crescimento do segmento no Brasil e em toda a América Latina".

A filial brasileira dedica-se somente à fabricação e comercialização da linha completa de equipamentos para criação de frangos, galinhas e perus. "Acreditamos que a Plasson já possui uma participação significativa do mercado nacional de equipamentos, sendo a líder em algumas linhas, como na de bebedouros. Em 2005, tínhamos uma expectativa de crescimento de 12%, mas fechamos o ano com mais de 32%. Em 2006, pretendemos aumentar a nossa presença em mais 10%, mas sempre com os pés no chão, produzindo equipamentos e serviços de qualidade. Além de atender ao mercado interno, também exportamos uma parte de nossa produção para países da América do Sul, Estados Unidos e para a matriz de Israel", explica o gerente da subsidiária nacional.

Além da venda dos equipamentos, a empresa garante aos seus clientes a instalação, o treinamento dos profissionais e a assistência técnica. "Consideramos os serviços tão importantes como a venda propriamente dita e demos a esses itens uma atenção especial, seja através de pessoal próprio ou da rede de distribuidores. Se a instalação for feita de forma errada, com certeza irá gerar problemas no futuro, o que pode afetar não só o desempenho do equipamento como o desenvolvimento das próprias aves."

Como parte de sua estratégia de mercado, a Plasson participa de eventos relacionados à avicultura no Brasil e em outros países da América Latina, com estande próprio. Os lançamentos e as novidades na linha de equipamentos ocorrem simultaneamente em Israel, nos Estados Unidos, no Brasil e em todos os outros mercados.

English Resume

Aviculture in highlight

A report from the United States Agricultural Department (USDA) released at the beginning of 2006 states that the 3 largest world exporters of chicken meat will increase sales of the product over the next 10 years. The data was collected in November 2005 and refers only to chicken and turkey meat. In the ranking of USDA, Brazil appears in first place with projected sales of 4,37 million tons in 2015/16. 3,01 million tons are forecast for 2005/6.

Data like this justifies the presence in the country of one of the world biggest names in the equipment sector: the Israeli Plasson Ltd, manufacturer of systems of valves and connections for water and gas, irrigation components and equipment for Aviculture. Belonging to Maagan Michel Kibutz besides Plasson of Brazil, the Israeli group has branches in many other countries of the world with sales offices in more than 80.

According to Gilberto Franke Hobold, manager of Plasson Brazil, the company arrived in Brazil at the beginning of 1997 with an office to trade equipment imported from Israel for bird drinking fountains, and because of the demand, started a production of many components for drinking fountains for birds and development of an entire line of feed boxes, using European technology and their own development. The company currently manufactures and trades all the necessary equipments from storage sheds to pairs of breeding turkeys and chicken among other services. In the country the company has over 40 professionals and 29 dealers in many states.

The Brazilian branch is dedicated only to manufacturing and trading of the complete line of equipment for the breeding of poultry. "In 2005 we had a growth prospect of 12% but we closed the year with over 32%. In 2006 we intend to increase our productivity by more than 10%. Besides attending to the domestic market, we also export part of our production to other South American countries, the USA and also to the head office in Israel", explains the manager of Brazil national branch subsidiary.

O desafio de plantar sem água

Cientista dedica-se ao estudo de espécies que podem ser cultivadas no deserto

"Agricultura em condições de recursos hídricos escassos" foi o tema de um dos seminários realizados durante a Agritech 2006 - 16ª Feira Internacional Agrícola, em Israel, que aconteceu em Tel Aviv, de 9 a 11 de maio. Este é um dos assuntos que o país conhece muito bem. Com poucos recursos naturais disponíveis - mais da metade do território nacional é desértica-, Israel caracteriza-se pela utilização de um sistema de produção marcado pela profunda cooperação entre agricultores, instituições acadêmicas e indústria, além de fazer grandes investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento desde os primeiros anos da formação do Estado, em 1948. Pioneira no desenvolvimento da irrigação por gotejamento, a agrotecnologia israelense é utilizada, com sucesso, em inúmeros países.

No entanto, esse evento em especial, que contou com a participação de especialistas estrangeiros vindos de países árabes como a Tunísia e Dubai, mais do que tecnologias para aumento de produtividade ou novos sistemas de irrigação, discutiu o grande desafio de cultivar espécies adaptadas a climas semi-áridos e áridos, utilizando pouca

água. O seminário foi coordenado por dois dos maiores pesquisadores israelenses do tema, Avigad Vonshak, diretor do Instituto para Pesquisas do Deserto, e Yosef Mizrahi, professor do Departamento de Fisiologia das Plantas, da Universidade Ben-Gurion do Neguev, em Beersheva.

A falta de água tem sido a causa para a limitada produção agrícola em regiões desérticas. A irrigação vem sendo sistematicamente utilizada como alternativa contra a escassez dos recursos hídricos. Mesmo que os resultados da produtividade agrícola sejam positivos, a água ainda é um bem finito, sem mencionar a possibilidade de contaminação dos lençóis freáticos por inúmeros fatores. Segundo trabalhos de Mizrahi, uma das opções é identificar espécies que possam ser cultivadas dentro das condições de solo e clima dos desertos, sem a necessidade do uso excessivo de água.

O israelense começou a desenvolver esse projeto em 1984, quando levou a Israel amostras de tecido de sementes que germinavam nos desertos do mundo. Selecionou as que melhor se adaptavam ao sul israelense e desde então não mais parou. Entre as espécies pesquisadas por Mizrahi e sua equipe está o cactus, ou *sabra* em hebraico, que, apesar de crescer com abundância no país, não é originário do Oriente Médio. Foi introduzido na região pelos espanhóis. Devido à sua capacidade de sobrevivência nos climas áridos e semi-áridos, adaptou-se facilmente às condições climáticas de Israel, sendo atualmente uma das espécies mais comuns na região.

"O cactus será a árvore frutífera do futuro", isto pelo menos é o que o cientista israelense espera, afirmando que o deserto pode vir a ser o melhor lugar para a produção sustentável e limpa de alimentos. Para ele, não se deve transformar os desertos em cultivos, mas desenvolver plantas desérticas e transformá-las em grãos. Os estudos com o cactus já estão começando a dar resultados. Novas espécies sem espinhos e com a pele mais macia dão frutos que são objeto do desejo de consumidores não somente em Israel, mas também no mercado internacional, principalmente o europeu, maior destinatário dos produtos agrícolas israelenses.

English Resume

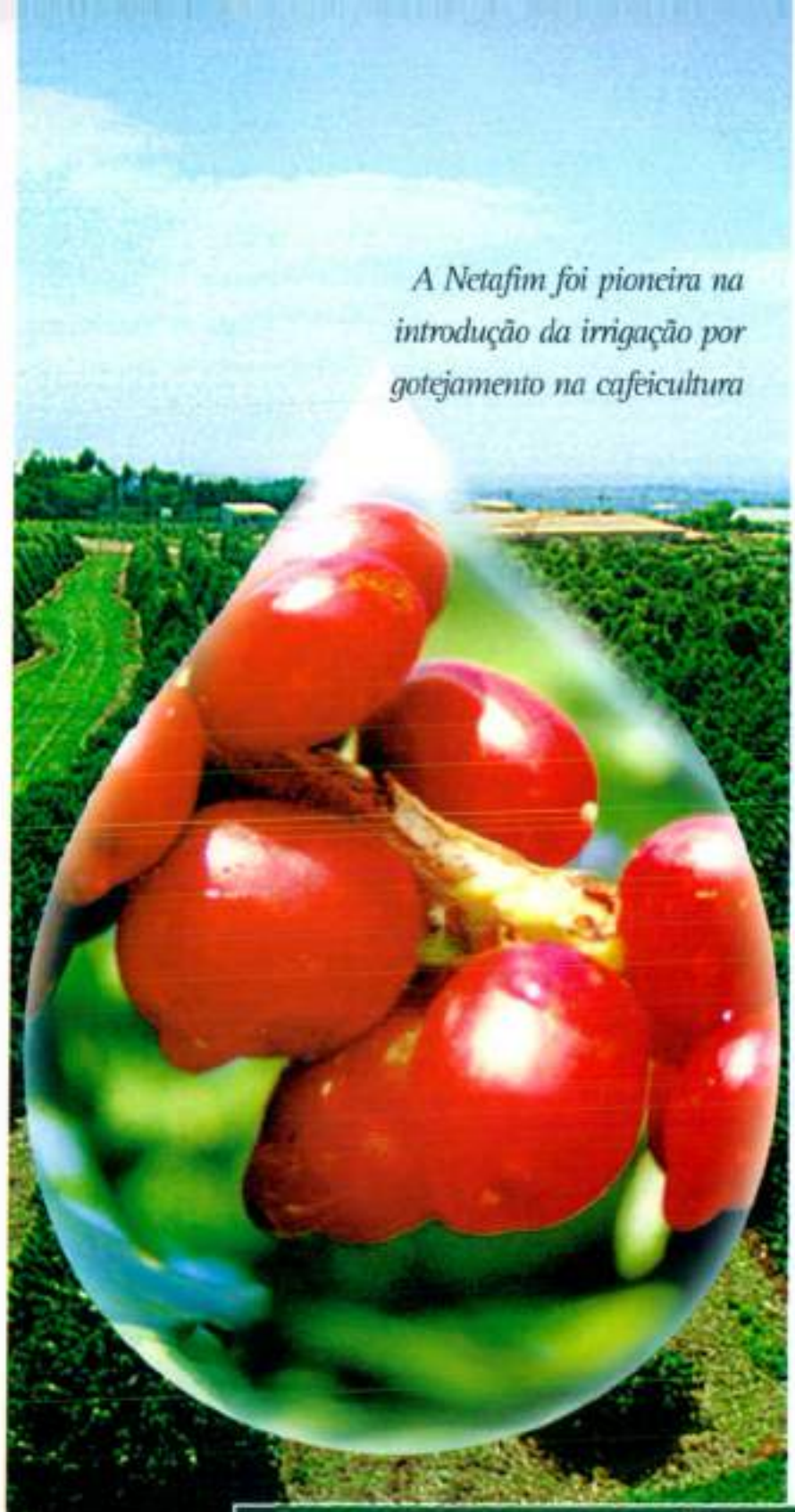
The challenge of planting without water

"Agriculture in conditions of scarce hydric resources" was the subject of one of the seminaries carried during Agritech 2006 in Israel from 9th to 11th May. This is one of the subjects that Israel knows very well. Pioneer in the development of drip irrigation, the Israeli Agro Technology is used successfully in numerous countries.

However, this event is special, more of the one than technicians for productivity increase or new systems of irrigation, discussed the great challenge of cultivating suitable species adapted to the half-barren and barren climates using little water. The seminary was under the coordination of two of Israel's greater researchers of the subject, Avigad Vonshak, director of the Institute for Research of the Desert and Yosef Mizrahi, professor of the Ben-Gurion University of Neguev in Beersheva.

According to works of Mizrahi one of the options to fight the lack of water and the contamination of ground and the underground water table is to identify the species that can be cultivated under the conditions of the soil and climate of the deserts, without the necessity of the excessive use of water.

The Israeli started to develop this project in 1984 when samples of seed tissues that germinated in the deserts of the world were brought to Israel. Selected, were the ones that are better adapted to the Israeli South. Sample introduction since then has never stopped. Among the species researched by Mizrahi and his team, is the cactus that, in spite of growing in abundance in the country, is not native to the Middle East. Due to its capacity of survival in half-barren and barren climates, cactus has adapted easily to the climatic conditions of Israel being currently one of the species most common in the region. New species without thorns and with soft skin give fruits that are consumed mainly by the European market,a larger final destination of Israeli agricultural products.



A Netafim foi pioneira na introdução da irrigação por gotejamento na cafeicultura

Uma década de sucesso

Maior produtor mundial de café, o Brasil vem trabalhando para consolidar sua participação no mercado externo que, no ano passado, superou os 28%. Segundo o secretário de Produção e Agroenergia do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, Linneu da Costa Lima, isto não ocorria havia 30 anos.

Responsável por 40% da produção mundial, o País exportou, em 2005, 26 milhões de sacas de café e consumiu 15 milhões. Este ano a produção deve alcançar 43 milhões de sacas. Para o secretário, o crescimento da participação brasileira no mercado mundial deve-se à melhoria da qualidade do produto e aos preços competitivos, que permitem a colocação do café brasileiro em mais de 60 países.

Prevendo um crescimento da demanda mundial para 146 milhões de sacas nos próximos 10 anos, atualmente estimada em 119 milhões de sacas, Linneu adverte que o Brasil precisará elevar gradualmente sua produção para 60 milhões de sacas/ano, a fim de atender às necessidades do mercado mundial, ou seja, 24 milhões de sacas para o consumo interno e 36 milhões para exportação em dez anos.

A empresa israelense Netafim tem contribuído para o sucesso do café nacional na última década, tendo sido a pioneira na implantação e difusão da irrigação por gotejamento no setor. Segundo Marcus Tessler, diretor Comercial e de Marketing da Netafim Brasil, "o café foi o primeiro grande desafio da empresa no País, porque café sempre foi um cultivo que tradicionalmente não se irrigava".

Há dez anos o produtor tinha uma visão muito acadêmica do cultivo, e a empresa foi obrigada a quebrar alguns paradigmas e mostrar que a irrigação, além de ser um seguro contra frustrações de safra, é uma garantia de se conseguir uma produtividade bem mais elevada. Por exemplo, a média produtiva de café de sequeiro é de 17 a 20 sacas por hectare, enquanto que a cafeicultura irrigada pela Netafim tem produzido a média de 50 a 60 sacas por hectare.

Atualmente a companhia israelense está irrigando mais de 50 mil hectares no Brasil. "Este número é muito pequeno quando consideramos a área total da cafeicultura. Segundo o Agranual 2006 – Anuário da Agricultura Brasileira, a área total de produção de café é de 2,319 milhões de hectares, estando quase a metade dela concentrada no Estado de Minas Gerais. A Netafim, além de ter sido pioneira nesta região, atualmente é líder absoluta no mercado mineiro de irrigação localizada na cafeicultura. Neste sentido, nossa perspectiva de crescimento no café é muito otimista", ressalta o diretor.

De todos os cultivos que a Netafim irriga por gotejamento, o café é um dos que melhor responde à irrigação e à fertirrigação bem manejadas. O sucesso da Netafim na cafeicultura irrigada reside no fato da empresa acompanhar o processo produtivo desde sua implementação até sua colheita, ou seja, a companhia fornece aos produtores um suporte agronômico bastante eficiente, orientando o agricultor a implementar as novas técnicas.

Além da cafeicultura, a tecnologia israelense da companhia está presente na citricultura, segmento no qual a Netafim tem forte presença nos pomares do Estado de São Paulo, o maior produtor de laranja do Brasil com mais de 50 mil hectares irrigados. "Outro cultivo que vem sendo foco de nossas atenções é o da cana-de-açúcar, no qual temos registrado sucesso em diversos projetos implantados no Estado de São Paulo e no Nordeste."

A Netafim Brasil inaugurou sua fábrica em Ribeirão Preto no ano 2000, com apenas uma extrusora, e hoje está implementando sua quarta extrusora. A subsidiária brasileira já produz tubos gotejadores, de parede fina a mais espessa, que são utilizados em mercados de cultivos anuais até mercados de cultivos perenes, como citrus e café. "Nosso plano de crescimento para 2006 é de uma taxa de 40%", destaca Tessler.

TECNOLOGIA PIONEIRA

A Netafim Israel começou a desenvolver a tecnologia de irrigação por gotejamento – ou localizada – na década de 1960, lançando o primeiro produto em 1965. O sistema então inédito trazia a vantagem de liberar água e nutrientes gota a gota, diretamente na zona radicular das plantas. O gotejamento oferece um controle exato da irrigação e o uso racional e eficiente da água, recurso cada vez mais escasso. Atualmente é uma das principais fabricantes e distribuidoras de produtos e sistemas de irrigação localizada. Sua linha inclui gotejadores e tubos gotejadores, equipamentos de microaspersão, aspersores e microaspersores, sistemas de irrigação para jardinagem e dispositivos periféricos. A empresa possui quatro centros de produção em Israel, localizados nos kibutzim Hatzerim, Magal, Yaftach e Eilat. Outras cinco fábricas estão instaladas nos Estados Unidos, na Austrália, África do Sul, Índia e no Brasil.

English Resume

A decade of success

The largest world coffee producer, Brazil has been working to consolidate its participation in the foreign market that last year surpassed 28%. According to the Secretary of Production and Agro Energy from the Ministry of Agriculture, Cattle and Provisioning Linneu da Costa Lima, 'this hasn't happened for 30 years".

Responsible for 40% of the world production, in 2005 the country exported 26 million bags of coffee and consumed 15 million. This year the production must reach 43 million bags. The Israeli company Netafim has contributed to the success of Brazilian coffee during the last decade by being the pioneer in implantation and diffusion of drip irrigation in this sector. According to Uri Goldstein, Netafim of Brazil director, 'coffee was the first great challenge of the company in Brazil because coffee has always been a cultivation that traditionally we didn't irrigate".

Ten years ago the producer had a very academic vision of the cultivation so the company was forced to break some former examples and show that drip besides being an insurance against crop weakness, is a Guarantee of getting higher productivity. For example, the average production of dry land coffee is of 17 to 20 bags per hectare while the irrigated coffee crop of Netafim has produced an average of 50 to 60 bags per hectare.

Currently the Israeli company is irrigating over 30.000 hectares in Brazil. "This number is very small considering the total area of the coffee producing area. According to Agranual 2006 – the Yearbook of Brazilian Agriculture, the total area of coffee production is 2.319 million hectares with almost half of this area concentrated in the state of Minas Gerais. Netafim besides being the pioneer in this region, is nowadays the absolute leader in the market of Minas Gerais concentrating on irrigated areas located in the coffee plantation. In this sense our perspective of the growth of coffee is very optimistic", emphasizes the director.

Juran, sempre um passo à frente

Atividade agrícola é a principal fonte de inspiração da companhia de máquinas e equipamentos

Ter novas idéias e descobrir soluções inéditas para os diversos setores produtivos são os princípios básicos que regem a equipe de engenheiros e técnicos da Juran Metal Works Ltd. Criada em 1966 como uma pequena empresa familiar, em Rishon Le Zion, cidade situada na região costeira de Tel Aviv, em Israel, a companhia vem se destacando na área de máquinas inovadoras para diversos segmentos. A agricultura e suas necessidades têm sido as suas maiores fontes de inspiração, principalmente em função do que o setor representa para o comércio internacional. Como grande parte das indústrias israelenses, além de abastecer o mercado interno, a companhia está de olho no potencial externo.

Numa breve visita à fábrica é possível visualizar rapidamente qual tem sido a sua contribuição para o crescimento e desenvolvimento do setor agrícola de Israel e, de lá, para o mundo. Mecanização é a palavra-chave e está presente em embaladoras para frutas e vegetais, equipamentos para transporte de produtos no campo e na agroindústria, para lavagem, desidratação e nos fornos para desidratação de hortifrutigranjeiros, entre outros. Nos últimos anos, a Juran está começando também a marcar presença em outras áreas, como as indústrias de metalurgia, madeira e plástico.

É da Juran a primeira patente israelense para um sistema inovador de lavagem que evita a contaminação de frutas e vegetais por bactérias, impurezas e resíduos de inseticidas. Segundo os pesquisadores da companhia, esses produtos costumam ser atingidos por fungos, principalmente durante o período de armazenamento. Para evitar o problema, a tecnologia Juran utiliza um processo alternado de lavagem e enxágüe em baixas e altas temperaturas, evitando, assim, a contaminação. Para isso, os produtos passam por uma esteira recebendo primeiro um jato de água fria, depois são escovados e, posteriormente, recebem jatos de água quente. A temperatura atinge então 60° C, sendo em seguida reciclados em um sistema totalmente isolado. A última fase é a de secagem das frutas e dos vegetais. Todo o processo é mecanizado.

A empresa desenvolveu também uma solução para pesagem de commodities agrícolas – maçãs, peras, pêssegos, tomates, abacates, mangas e outras – que permite separar e embalar cada unidade de acordo com um peso predeterminado. Este é um fato importante tanto para o mercado interno quanto o externo, nos quais as exigências dos consumidores podem variar. O mesmo

English Resume

Juran: always a step ahead

To have new ideas and discover solutions unheard of for the various sectors of production: Those are the basic principles that guide the team of engineers and technicians at Juran Metal Works Ltd. Founded in 1966, the small family business was based in Rishon Le Zion, a city in the surrounding area of Tel Aviv, Israel; the company is more and more noticed for the innovative machinery it produces for various segments. Agriculture and its requirements have been one of its major sources of inspiration, mainly because of the sector's share in international trade.

Mechanization is the key word for Juran and is noticed in fruit and vegetable packing machines, the equipment used for the transport of products in the fields and in the agro-industry; you find it also in the cleaning, dehydrating machines and in ovens used to dehydrate fruit, vegetables, and grains, among others. It is the first patent of this Israeli company for an innovative cleaning system that stops fruit and vegetables from contaminating through bacteria, impurities, and insecticide residues. According to the researchers who work for the company, those products are commonly attacked by fungi, especially during their storage.

Juran has also developed a solution to weigh farming commodities – apples, pears, peaches, tomatoes, avocados, mangos, and others – which enables to separate and pack every piece of fruit according to a pre-determined weight. This is an important fact both for the internal and the external market, as consumer requirements vary.

More recently, the company launched a seed-extracting machine especially adapted for pomegranates – the benefits of this fruit have already been confirmed in countless scientific studies. Called EAP, Extracting Arils for Pomegranates, the piece of equipment is totally automated and was developed through a partnership between the company, the Ministry of Agriculture, and the farming Engineering Institute of Israel. The EAP can separate up to 16 pomegranates per minute.

The Israeli company is now trying its luck in metallurgy. Its latest release in this field is the fruit of a partnership with Distek Ltd. Israel. Together, they invented a machine and a zinc-based powder, which aims to reduce the corrosion of metal products. Juran is in charge of the equipment, and Distek designed and patented the substance.

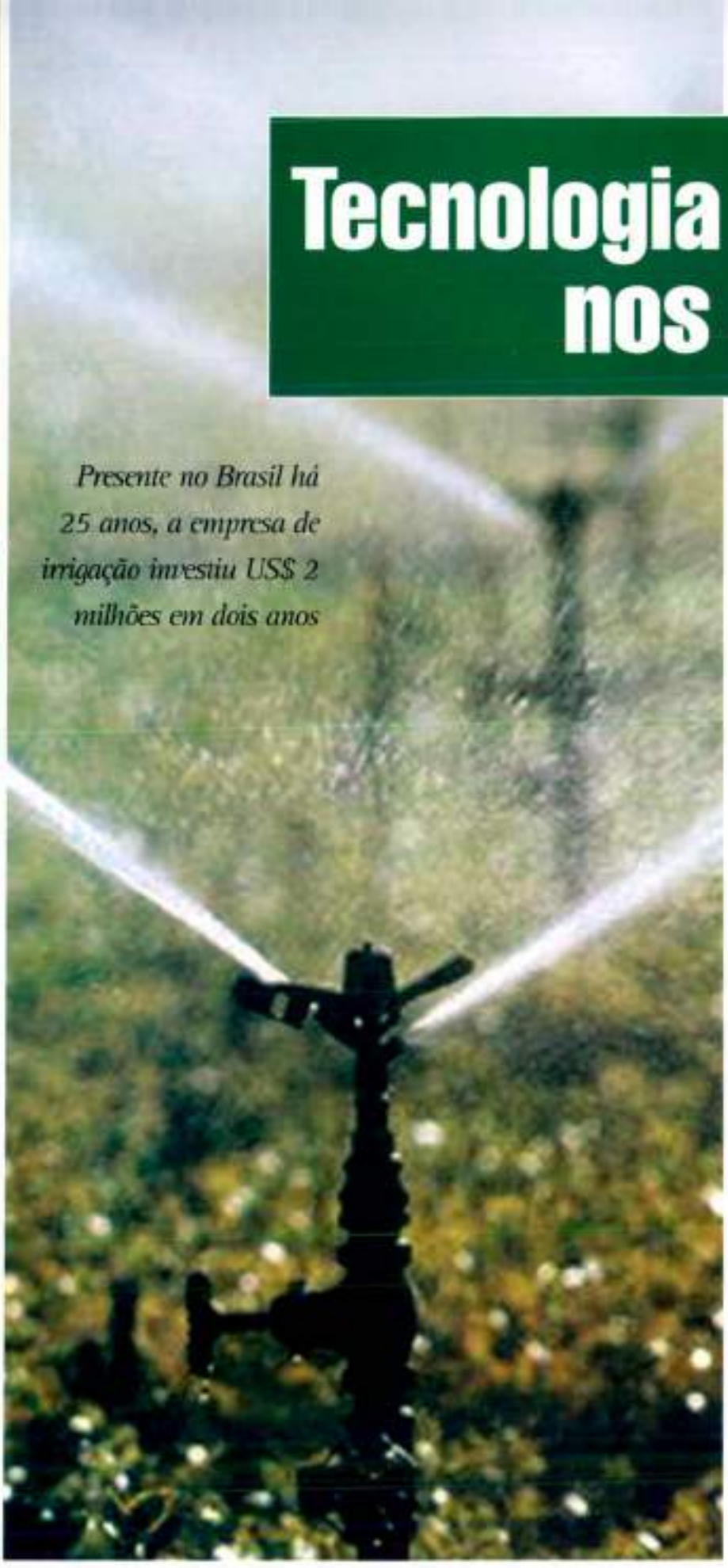
equipamento pode ser adaptado para realizar limpeza e secagem, na seqüência. Este também é um procedimento mecanizado.

Mais recentemente, a Juran lançou um equipamento especial para extração dos grãos de romã, fruta cujos benefícios para a saúde já foram confirmados por inúmeros estudos científicos. Denominado EAP, do inglês Extracting Arils for Pomegranates, o equipamento totalmente automatizado foi desenvolvido através de uma parceria da companhia com o Ministério de Agricultura e com o Instituto de Engenharia Agrícola de Israel. Sem nenhum contato manual, o EAP descasca a romã e, através da combinação de leve pressão e jatos alternados de ar, abre a fruta e retira os grãos. Após a lavagem, estes são embalados e distribuídos ao mercado. O EAP tem capacidade para separar 16 romãs por minuto.

A empresa israelense vem se aventurando também no setor metalúrgico. O seu mais recente lançamento nesta área é fruto de uma parceria com a Distek Ltd. Israel. Juntas, criaram uma máquina e um pó à base de zinco cujo objetivo é diminuir a corrosão de produtos metálicos. Enquanto a Juran foi responsável pelo desenvolvimento do equipamento, a Distek criou e patenteou a substância. No processo para aumentar a resistência à corrosão, as peças passam em uma esteira e são submetidas a um banho com um produto no qual o pó de zinco é um elemento fundamental. O mais importante é que as peças – sejam parafusos, pregos, porcas ou objetos maiores – continuam com as mesmas características de forma e função, sem alterar o seu acabamento original. A diferença é que se tornam não-corrosivas.

Haganá
GRUPO HAGANÁ
SEGURANÇA-TERCEIRIZAÇÃO-ELETRÔNICA
HAGANÁ, É SUA PROTEÇÃO !
www.hagana.com.br - comercial@hagana.com.br
+55(11)-3393-1717 / +55(11)3392-1817

Tecnologia Plastro nos campos



Presente no Brasil há 25 anos, a empresa de irrigação investiu US$ 2 milhões em dois anos

No mercado internacional e nacional, um dos sinônimos para irrigação é Israel. A fama de seus êxitos no setor agrícola pode ser medida pela presença de suas empresas em inúmeros países, seja com fábricas instaladas, escritórios de representação ou redes de distribuidores. No País, a Plastro Brasil, sediada em Uberlândia (MG), está ajudando o setor agrícola nacional a melhorar a sua competitividade. Fabricante de equipamentos de precisão no segmento de irrigação localizada, incluindo gotejamento, microaspersão, miniaspersão e nebulização, a empresa pertence à Plastro Agriculture Irrigation and Infrastructure, com sede no Kibutz Gvat, em Israel. A Plastro Brasil é uma das 18 fábricas do Grupo Plastro no mundo, das quais seis estão na América Latina, além de subsidiárias em mais de 60 países.

Atuando no Brasil há mais de 25 anos através de distribuidores regionais especializados, a Plastro inaugurou sua subsidiária nacional em 2003, dedicando-se à fabricação de tubos gotejadores e microaspersores, aliada ao fornecimento de sistemas de irrigação completos, sistemas de adução de água, filtragem e fertirrigação, bem como de serviços de elaboração de projetos hidráulicos, e instalação e assistência técnica de equipamentos hidráulicos em geral. Segundo Marcelo Zlochevsky, diretor comercial da Plastro Brasil, a empresa diferencia-se dos demais concorrentes pela amplitude de produtos, fabricando tubos gotejadores de todos os tipos.

Ao fazer uma análise do setor agrícola, Zlochevsky diz que, em relação à irrigação localizada, o mercado brasileiro ainda não está totalmente organizado e com definições claras dos papéis do fabricante, do distribuidor e do revendedor, ou do prestador de serviços. "O produtor brasileiro não explora o potencial da irrigação em sua plenitude. Falta ainda o aprimoramento e desenvolvimento de tecnologia própria de manejo de água e de nutrientes, desenvolvimento de variedades adequadas e aprendizado da agricultura irrigada", explica. Ainda em termos de mercado nacional, a expectativa da Plastro é vir a ser líder em um período de três a cinco anos, atuando em todas as frentes, mas principalmente por meio de revendas.

Desde o início de suas atividades no Brasil, a empresa já investiu mais de US$ 2 milhões. A capacidade instalada é para 25 milhões de metros, enquanto que a capacidade projetada é para 100 milhões de metros de tubo produzido. Todos os tubos gotejadores cilíndricos já são fabricados no Brasil. A empresa decidiu iniciar suas atividades no País atraída por linhas de crédito como Finame – BNDES, que financiam fabricantes, pelo crescimento do mercado, pela exigência de redução de prazos de entrega, e redução de custos de transporte de produtos acabados e logística, entre outros.

No Brasil e no mundo, a irrigação vem sendo utilizada com sucesso nas culturas de café, hortaliças e frutas em geral. Na cafeicultura, por exemplo, entre os principais benefícios estão a estabilização da produtividade, reduzindo os efeitos da bianualidade; a garantia de umidade no solo durante as três principais etapas da cultura: florada, granação e enchimento do grão; a nutrição correta da planta; a melhoria significativa na qualidade do café que se bebe, alcançando melhores preços no mercado; e a estabilidade de produção, alcançando maior credibilidade junto aos compradores no mercado nacional e internacional. No caso das hortaliças, a irrigação tem-se mostrado vantajosa por causa da significativa melhoria da qualidade do produto e da produtividade; redução de custos de produção, de uso de agrotóxicos e de gasto de água e de energia, entre outros aspectos positivos.

Finalizando, Zlochevsky ressalta: "A Plastro inaugurou uma nova forma de atuação no mercado brasileiro, buscando a excelência do fornecimento dos produtos fabricados, aliada ao primor na prestação de serviços demandada pelo agricultor que usa irrigação. Para a fabricação de produtos de qualidade contamos com uma tradição de quase 40 anos e rigorosas normas de qualidade, investindo constantemente no desenvolvimento de novos produtos e na sua adequação às necessidades dos nossos clientes. Para a prestação de serviços ao agricultor, estamos investindo na estruturação de revendas qualificadas e treinadas, que, estando próximas ao consumidor final, identificam as suas necessidades com maior rapidez e clareza, prestando um serviço melhor e mais ágil".

Plastro technology on the fields

English Resume

In the international and domestic market, one of the synonyms for irrigation is Israel. The fame of Israel success in the agricultural sector can be measured by the presence of Israeli companies in countless countries with established plants, representative offices or chains of dealers. In the country, PLASTRO Brazil with a headoffice in Uberlândia (Minas Gerais) is helping the domestic agricultural sector to improve its competition. Manufacturer of precision equipments for the segment of located irrigation, including dripping, micro-sprinkle, mini-sprinkle and misty, belongs to Plastro Agriculture Irrigation and Infrastructure with a head office in Gvat Kibutz, Israel. Plastro Brazil is one of the eighteen plants of the group aPlastro in the world of which six are in Latin America besides subsidiaries in over 60 countries.

Acting in Brazil for over 25 years through specialized regional dealers, Plastro launched a national subsidiary in 2003. According to Marcelo Zlochesvy, commercial director of Plastro Brazil, the company differs from the competitors by the range of products, manufacturing all kinds of dripping pipes.

When making an analysis of the agricultural sector, Zlochesvy says that related to located irrigation, Brazilian market is not completely structured and organized, with clear definitions for the manufacturers, dealers and resellers roles as well as the role of the service lender. Still in terms of domestic market, Plastro expectation is to be the leader inside a period of three to five years acting upon all fronts but mostly through resale.

Since the beginning of Plastro activities in Brazil, the company has already invested over US$ 2 million. The targeted capacity is for manufacture of 25 million of meters of pipes. The projected long range goal is for manufacture of 100 million meters of pipes. All the cylindrical dripping pipes are already manufactured in Brazil. The company decided to start its activities in Brazil attracted by the credit facilities as FINAME – BNDES that finance manufacturers, market growth, improved delivery terms, reduction of the cost of transport of the finished products and logistics among others.

Agroenergia, prioridade nacional

O governo federal lançou no final de 2005 um plano para aumentar a produção de biocombustíveis

A necessidade de redução dos níveis globais de poluição e a entrada em vigor do Protocolo de Kyoto em 2005, que prevê a redução das emissões de dióxido de carbono e de outros causadores do aquecimento global, ampliaram nos últimos anos o debate sobre questões relacionadas à preservação ambiental e fontes de energia renováveis e não-poluentes. O tratado internacional, assinado por 194 governos, entre os quais o brasileiro, permite aos países trocar a redução das emissões de gases por investimentos em florestas, lavouras e projetos ambientais capazes de absorver dióxido de carbono.

O protocolo permite ainda o financiamento de projetos na área de energia renovável. Com isso, os países ganham o direito de poluir na mesma medida da poluição que será evitada com a energia alternativa. Esse mecanismo criou o mercado mundial de carbono, que já dispõe de US$ 700 milhões para investir em projetos de geração de crédito de carbono.

Foi dentro desse contexto que Roberto Rodrigues, titular do Ministério de Agricultura, Pecuária e Abastecimento, lançou em outubro de 2005 o Plano Nacional de Agroenergia. A iniciativa faz parte do objetivo do governo de aumentar a produção de biocombustíveis. A partir de 2008, será obrigatório o uso de 2% de biodiesel no diesel, o que representa quase um bilhão de litros por ano. O plano prevê a criação simultânea de um consórcio brasileiro de agroenergia, que reunirá vários setores, como as indústrias de petróleo e de automóveis, bem como de um fundo voltado para o setor.

O Brasil tem enorme potencial para se beneficiar com o protocolo. Afinal, o País é o maior produtor mundial de cana-de-açúcar, cuja safra de 2005/06 produziu cerca de 450 milhões de toneladas. É também produtor de etanol. A produção brasileira de álcool combustível deve ser de 17,5 bilhões de litros na temporada 2005/06, segundo a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab).

De acordo com Rodrigues, o biodiesel terá em todo o mundo uma dimensão cada vez mais relevante. Somente a Alemanha já produz 1,2 bilhão de litros anuais. Especialistas prevêem que, nas próximas décadas, o agronegócio mundial estará estruturado em cinco segmentos: alimentação, fibras, biomassa, plantas ornamentais e nichos especializados.

Quinto maior país do mundo em extensão territorial, com 8.547.403 km², o Brasil dispõe de 106 milhões de hectares de terras agricultáveis ainda não exploradas. Essa área tanto pode ser usada para aumentar o cultivo de florestas, como para expandir as lavouras de cana-de-açúcar e de oleaginosas destinadas à produção de biodiesel. "Estamos diante de uma oportunidade impar de nos tornarmos uma grande plataforma mundial de energia renovável", destaca Rodrigues.

O biodiesel permitirá que o Brasil diminua a importação do diesel de petróleo. Atualmente, o País importa 10% de todo o diesel que consome e o biocombustível vai possibilitar uma economia anual de US$ 160 milhões. As possibilidades de exportação do produto são amplas, especialmente para a Europa, que estipulou metas de uso da substância no continente e não tem a quantidade de terras cultiváveis como o Brasil.

O governo federal tem planos de investir no Programa Nacional de Biocombustíveis US$ 134 milhões até 2008. Esses recursos serão utilizados na implantação das primeiras 16 usinas de produção de biodiesel (óleo vegetal e álcool).

Atualmente todas as grandes montadoras no Brasil oferecem veículos híbridos, os flex fuel, que representam 33% das vendas de carros novos. Graças à popularidade do motor flex fuel, o consumo doméstico de etanol deverá saltar 50% nos próximos cinco anos, o que fará com que um crescente percentual da safra anual de cana do País seja usado para produzir combustível.

English Resume

Agro energy, a national priority

The necessity to reduce the global levels of pollution and the Kyoto Protocol going into effect in 2005 that foresees the reduction of the emissions of carbon dioxide and other causes of global heating, increasing in the last years the debate on questions related to environment preservation and renewed, non pollutant energy sources. The international agreement signed by 194 Governments, including Brazil, allows the country to change the reduction of the emissions of gases for in forests, farming and environment projects capable of to absorbing carbon dioxide.

The protocol still allows the financing of projects in the area of renewable energy. With this the countries win the right to pollute at the same proportion of the pollution that will be avoided with the alternate energy. It was inside this context that Roberto Rodrigues, bearer of the Ministry of Agriculture, Cattle and Supplying, launched in October 2005 the National Plan of Agro Energy. The initiative is part of the plan of the government to increase the bi fuel production. From 2008 on, the use of 2 % bio diesel in the fuels will be an obligation that represents almost 1 billion liters per year. The plan foresees the simultaneous creation of a Brazilian trust of Agro Energy, which will include many sectors, such as the industries of oil and automobiles, as well as a fund focused on the particular sector.

Brazil has a huge potential to benefit from the protocol. After all, the country is the biggest producer of sugar cane whose harvest of 2005/6 produced about 250 million tons, and of ethanol. The Brazilian production of combustible alcohol must be of 17.5 billion of liters during 2005/6 according to the National Company of Supplying (Conab).

A força da Dedini

A empresa teve um papel fundamental no desenvolvimento de tenologias para o setor sucroalcooleiro

No longo caminho percorrido pelo Brasil em sua busca por energias alternativas, que começou com o lançamento do Programa Pró-Álcool, há 30 anos, o País sempre pôde contar com a Dedini S/A Indústrias de Base para o desenvolvimento de novas tecnologias que atendessem às demandas, adaptando-se às mudanças no parque industrial nacional. "A história do setor é a própria história da Dedini a partir do século XX." Esta seria, segundo o vice-presidente da empresa, José Luiz Olivério, a melhor definição para a contribuição da companhia para o setor sucroalcooleiro do Brasil.

Atualmente, a empresa possui tecnologia própria para fornecer usinas de açúcar e destilarias de álcool completas, em regime "chave em mãos" (Turn Key), com fabricação própria de todos os equipamentos e sistemas integrados, desde a entrada da cana-de-açúcar, seu processo de destilação e fabricação de açúcar, até a geração de vapor e co-geração de energia excedente. Com mais de 700 destilarias instaladas no País e 17 no exterior, a Dedini responde atualmente por 80% da produção nacional de álcool, e mais de 30% da produção mundial. A empresa tem destaque também na produção de álcool anidro.

A história da companhia começou quando a industrialização dava os seus primeiros passos no Brasil, no início do século XX, quando os irmãos Mário e Armando Dedini abriram as Oficinas Dedini, em Piracicaba (SP), em 1920. A empresa cresceu rapidamente e se transformou em uma fábrica de equipamentos para o processamento de cana-de-açúcar. Em 1943, foi fundada a Codistil, voltada à produção de grandes destilarias para aguardente, álcool-retificado e anidro, que anos mais tarde foi incorporada pela Dedini.

No ano passado, mais uma vez, a Dedini mostrou o seu caráter inovador ao vender a primeira planta de biodesel do mundo integrada a uma usina de açúcar e álcool, para a Usina Barrálcool, em uma ação com a DeSmet Ballestra Óleo. A unidade permite a produção de

English Resume

The strength of Dedini

Brazil is in its search for alternative energies that started with the launching of the Program Pró-Alcohol 30 years ago. The country could always count on Dedini S/A Capital Goods Industry for the development of new technologies that met the demands, adapting to the changes in the national need. "The history of the sector is the proper history of Dedini from century XX", this is, according to the Vice-President of the company José Luiz Olivério the best definition of the contribution by the company to the Sugar and Alcohol sector of Brazil.

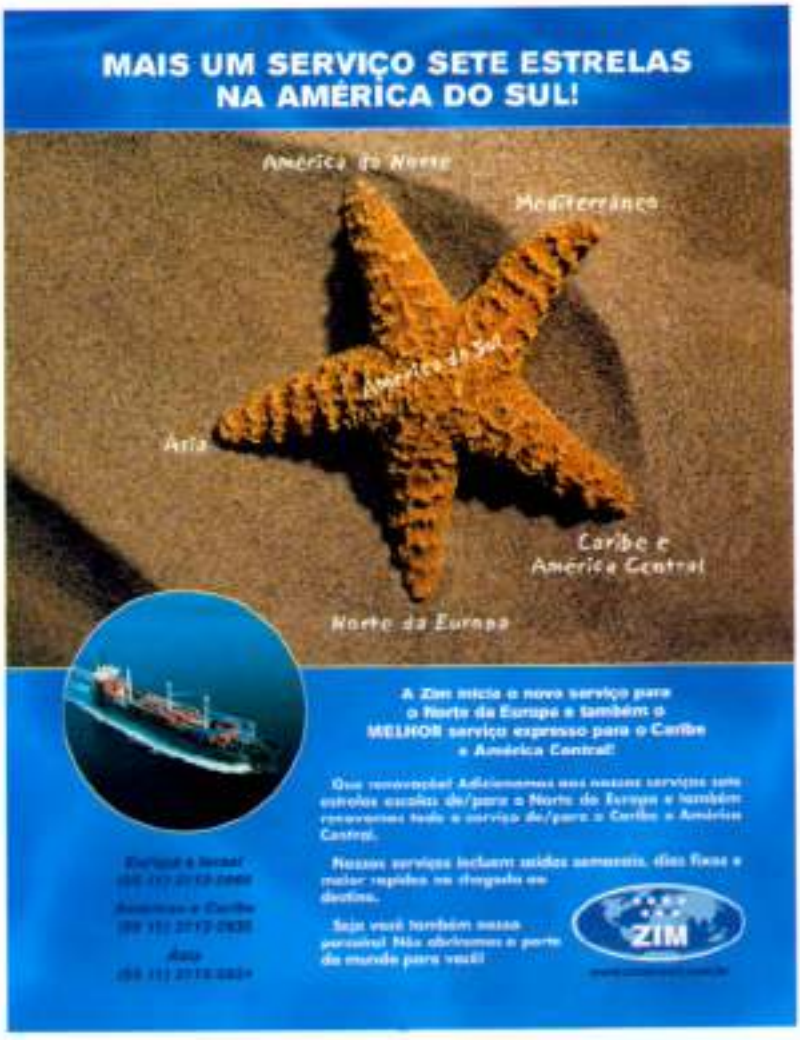
Currently the company has its own technology to supply complete sugar mills and alcohol distilleries, with proper manufacture of all the equipment and systems used therein, since the entrance of the sugar cane, its process of distillation and manufacture of sugar, the generation of steam and co-generation of energy. With over 200 distilleries installed in the country and 17 abroad, this currently totals 80% of the national production and more 30% of the worldwide production of alcohol. The company also has prominence in anhydrous alcohol.

Last year once more Dedini showed its innovative character by selling the first Bio Diesel plant in the world integrated to a sugar and alcohol mill to Usina Barrálcool, in partnership action with DeSmet Ballestra Oil. The unit allows the Bio Diesel production of the ethylic route as well as the methyl one. It is the first Bio Diesel plant integrated in a mill in the world. Barrálcool is investing about R$ 25 million in the project that will be operating in July 2006.

biodiesel tanto pela rota etílica quanto metílica. A Barrálcool está investindo cerca de R$ 25 milhões no projeto, que deverá entrar em operação em julho de 2006.

Quando estiver se utilizando da rota etílica, ou seja, com a utilização do bioetanol como matéria-prima, o biodiesel produzido será "100% ecológico", já que usará em sua composição exclusivamente produtos de origem vegetal e provenientes de fontes renováveis, até mesmo em sua fonte de energia elétrica e térmica, onde será utilizado o bagaço de cana como combustível.

Diferentemente de segmentos que fazem do debate sobre fontes alternativas um suposto conflito indissolúvel entre os combustíveis fósseis e as fontes renováveis, Olivério mantém uma posição moderada, ressaltando que nenhuma fonte – renovável ou não – poderá suprir totalmente as necessidades energéticas da população mundial. "O melhor caminho é uma composição entre as diversas fontes e a substituição gradativa da dependência de alternativas poluentes." Para o vice-presidente da Dedini, este é um fato que mesmo as grandes empresas de petróleo do mundo perceberam há alguns anos e estão se transformando cada vez mais em companhias de energia. No Brasil, a Petrobras também está voltando sua atenção a programas alternativos aos combustíveis fósseis. "Esta é uma tendência mundial surgida a partir da constatação da realidade dos fatos."



Meio ambiente, mercado promissor

Indústria israelense está preparada para consolidar sua posição no cenário internacional

O mercado mundial de bens e serviços da área de meio ambiente gira em torno de US$ 550 bilhões por ano, dos quais cerca de um terço é destinado ao segmento de tecnologias ambientais, dentre as quais os segmentos líderes incluem fontes renováveis de energia e fontes não-fósseis, tratamentos de solos e lençóis freáticos contaminados, agroecologia, desertificação e tecnologias para águas, incluindo dessalinização e tratamento de esgotos. Nos países em desenvolvimento, o mercado tem crescido em média mais de 8% ao ano.

Um estudo elaborado pelo Ministério de Comércio dos Estados Unidos concluiu que o mercado latino-americano de meio ambiente deveria ultrapassar a marca de US$ 16,5 bilhões, enquanto o europeu está saturado, crescendo apenas 0,3% ao ano.

Nos últimos anos, o financiamento para o desenvolvimento de novas tecnologias e para a transferência de tecnologia para países em desenvolvimento está sendo feito por inúmeras instituições como o Banco Mundial, agências das Nações Unidas e governamentais do Ocidente, além de outros fundos. Estes mecanismos estão ajudando os países em desenvolvimento a lidar com seus desafios.

Israel é líder mundial em algumas dessas tecnologias e o seu volume anual de exportação de bens e serviços do setor de meio ambiente gira em

torno de US$ 600 milhões. Segundo um trabalho feito pelo Instituto Tecnológico-Technion, em Haifa, a pedido do Instituto para Exportação e Cooperação Internacional de Israel (Iecii), o país tem um índice significativo tanto em inovação tecnológica quanto em experiência, além de um potencial de rápido crescimento na área ambiental.

A partir de meados de 1970, iniciou-se um processo de conscientização da sociedade em relação à questão ambiental, ainda que em um ritmo mais lento do que a tendência mundial. A pressão da opinião pública aliada à posição acadêmica levou o governo a incluir o meio ambiente em sua agenda. Em 1988, foi criado o Ministério de Meio Ambiente e começaram a ser formuladas políticas posteriormente incorporadas aos programas governamentais de desenvolvimento.

Tais políticas trouxeram um incremento às atividades econômicas ligadas ao meio ambiente. O Ministério tem estimulado o setor privado a investir em tecnologias de produção mais limpas. Fundos substanciais também foram destinados a projetos voltados aos danos causados por processos produtivos nocivos ao meio ambiente. Entre os principais projetos implantados nos últimos 15 anos destacam-se: a melhoria na infra-estrutura danosa ao meio ambiente (esgotos, tratamento de efluentes, resíduos e outros), restauração e despoluição de recursos naturais como rios e litorais, aperfeiçoamento de tecnologias agrícolas, e outros.

Segundo dados do Iecii, atualmente cerca de 600 empresas no país estão voltadas ao setor de tecnologias ambientais, das quais mais da metade visa à exportação. Uma pesquisa realizada recentemente mostrou que as companhias estão distribuídas em três áreas principais: consultoria e implantação de projetos, principalmente através de licitações financiadas pelo Banco Mundial, Fundo Monetário Internacional e bancos regionais; fornecimento de tecnologias para governos e corporações; e produção de sistemas ou equipamentos para empresas locais.

Para Avraham Israeli, diretor de Tecnologias para o Meio Ambiente do Iecii, a indústria israelense tem tanto reputação internacional quanto capacidade profissional para se destacar nos campos de tratamento de águas e esgotos, fontes alternativas de energia renovável, e em alguns segmentos de agrotecnologia e manejo de água e resíduos.

À medida que crescem os desafios globais, Israel une-se a outros países em busca de soluções. A experiência, a inovação e o know-how israelenses combinados com oportunidades governamentais e internacionais colocam a indústria local em uma excelente posição para conquistar espaço no mercado de tecnologias ambientais.

Naor Yerushalmi, consultor

English Resume

Environment, a big market

The global market of environmental goods and services stands on US$550 Billion per year, of which around a third is spent on environmental technologies. This market has a growth rate of up to 8% in developing countries. Leading sectors in environmental technologies include renewable and non-fossil energy sources, treatment of contaminated land and water, waste management and treatment, agro-ecology, desertification and water technologies, including desalination and sewage treatment.

A survey prepared for the American Ministry of Trade found that the Latin American environmental market was expected to reach US$16.5 Billion in 2005 while the European market is already saturated and grows only by 0.3% annually. Israel is a world leader in some of these technologies, and it is exporting environmental goods and services in an annual rate of US$600 Million. According to a Technion position paper commissioned by the Israel Export & International Cooperation Institute (IEICI), Israel has an impressive record of both technological innovation and practical experience in these areas, and a potential of fast growth in these fields.

Since the mid 1970's, the Israeli public's environmental awareness has begun to grow, although at a slower pace than the worldwide trend. The rise in public awareness, together with pressures from academics in the environmental field, brought the government to include environmental issues in its decision making. In 1988, The Ministry of the Environment was established and it started formulating environmental policies and incorporating them in governmental development programs.

These new policies brought an increase in environment related economic activity. According to the IEICI, some 600 Israeli companies focus on environmental technologies and almost half of them are involved in export. A recent survey showed that these companies can be distributed into three main groups: consulting to and managing of environmental projects, mostly through international tenders funded by the World Bank, the IMF and regional banks; marketing of unique environmental technologies to governments or companies; and producing technological systems or devices for environmental projects or local companies.

Na luta contra a hepatite

XTLbio concentra pesquisas em novas drogas

Dados da Organização Mundial da Saúde (OMS) indicam que a hepatite C, causada pelo vírus HCV, é atualmente o maior problema de saúde pública no mundo. Segundo a instituição, estima-se uma prevalência global média da hepatite C próxima de 3% (variando de 0,1 a 5% em diferentes países), o que soma aproximadamente 150 a 200 milhões de portadores do vírus em todo o planeta. Em relação à hepatite B, causada pelo vírus HBV, as estimativas da OMS são também preocupantes: dois bilhões de pessoas já tiveram contato com o vírus da doença e, desse total, 350 milhões tornaram-se portadores crônicos – cerca de 5% da população mundial. De 30 a 50% dos doentes crônicos desenvolverão câncer de fígado ou cirrose hepática.

Este é o campo de atuação de uma empresa israelense de biotecnologia, a XTLbio, criada em 1994, a partir de pesquisas desenvolvidas no Instituto Weizmann de Ciências, em Rehovot, um dos principais centros de estudos da área biomédica de Israel. Seus produtos ainda estão em fase de testes laboratoriais, porém os resultados já vêm sendo observados com atenção pelo mercado internacional.

Segundo Rachel Eren, vice-presidente de

Pesquisa e Desenvolvimento da XTLbio, o tratamento atual para pacientes com transplante de fígado associado aos vírus HBV e HBIG, é um produto derivado do plasma de convalescentes de HBV. O tamanho estimado do mercado para medicamentos pós-transplante de fígado associado ao HBV é de US $100 milhões. "Infelizmente, em relação ao vírus HCV, não há ainda possibilidade de se fazer tratamentos pós-transplante, área na qual estamos concentrando parte das nossas pesquisas. O tratamento atual para doentes crônicos da hepatite tipo C é baseado no interferon e tem efeitos colaterais muito sérios. O tamanho estimado do mercado para o tratamento pós-transplante associado ao HCV é de US$ 300 milhões, e para o tratamento de doentes crônicos US$ 3 bilhões", explica.

Atualmente, a XTLbio está concentrando seus esforços nos seguintes produtos: HepeX-B™, para tratar pacientes pós-transplante associados ao HBV; XTL 6865, para pacientes pós-transplante associado ao HCV; e XTL 2125, para pacientes com HCV crônica. O primeiro foi testado em pacientes com HBV crônica em testes clínicos Fase I e Fase IIa e está em período experimental em pacientes pós-transplantados em Fase IIb. "Os resultados indicam que o produto é seguro e reduz a carga viral dos pacientes", destaca a vice-presidente da empresa. O XTL 6865 está na Fase I dos testes em pacientes com HCV; testes pré-clínicos já foram feitos com o XTL 2125 e os testes em pacientes com HCV crônica deverão começar ainda neste primeiro semestre de 2006.

"Os resultados indicam que o produto é seguro e reduz a carga viral dos pacientes"

Rachel Eren

O HepeX-B™ tem o status de "Orphan Drug", segundo a legislação da Administração de Drogas dos Estados Unidos, ou seja, status concedido para estimular a pesquisa de medicamentos para tratamento de doenças raras que atinjam mais de 200 milhões de norte-americanos; e também segundo a regulação da Agência Européia para Avaliação de Produtos Medicinais. O medicamento já foi licenciado pela empresa norte-americana Cubist, que vai desenvolvê-lo até a fase de comercialização.

A XTLbio foi uma das empresas visitadas pela missão do Ministério da Saúde, que esteve em Israel em outubro de 2005. Segundo Rachel Eren, os contatos iniciados foram importantes e as perspectivas são boas, pois há muitas áreas nas quais podem ser desenvolvidos projetos conjuntos. Atualmente, os laboratórios de pesquisa da companhia estão localizados em Israel, onde a empresa mantém 27 cientistas. Já os departamentos de Desenvolvimento Clínico e de Negócios estão nos EUA. No final de 2004, a companhia obteve cerca de US$ 18 milhões através de fundos de captação de capitais e suas ações estão sendo negociadas nas Bolsas de Valores de Tel Aviv e Londres, e também na Bolsa de Tecnologia de Nova York, Nasdaq.

English Resume

Fight against hepatitis

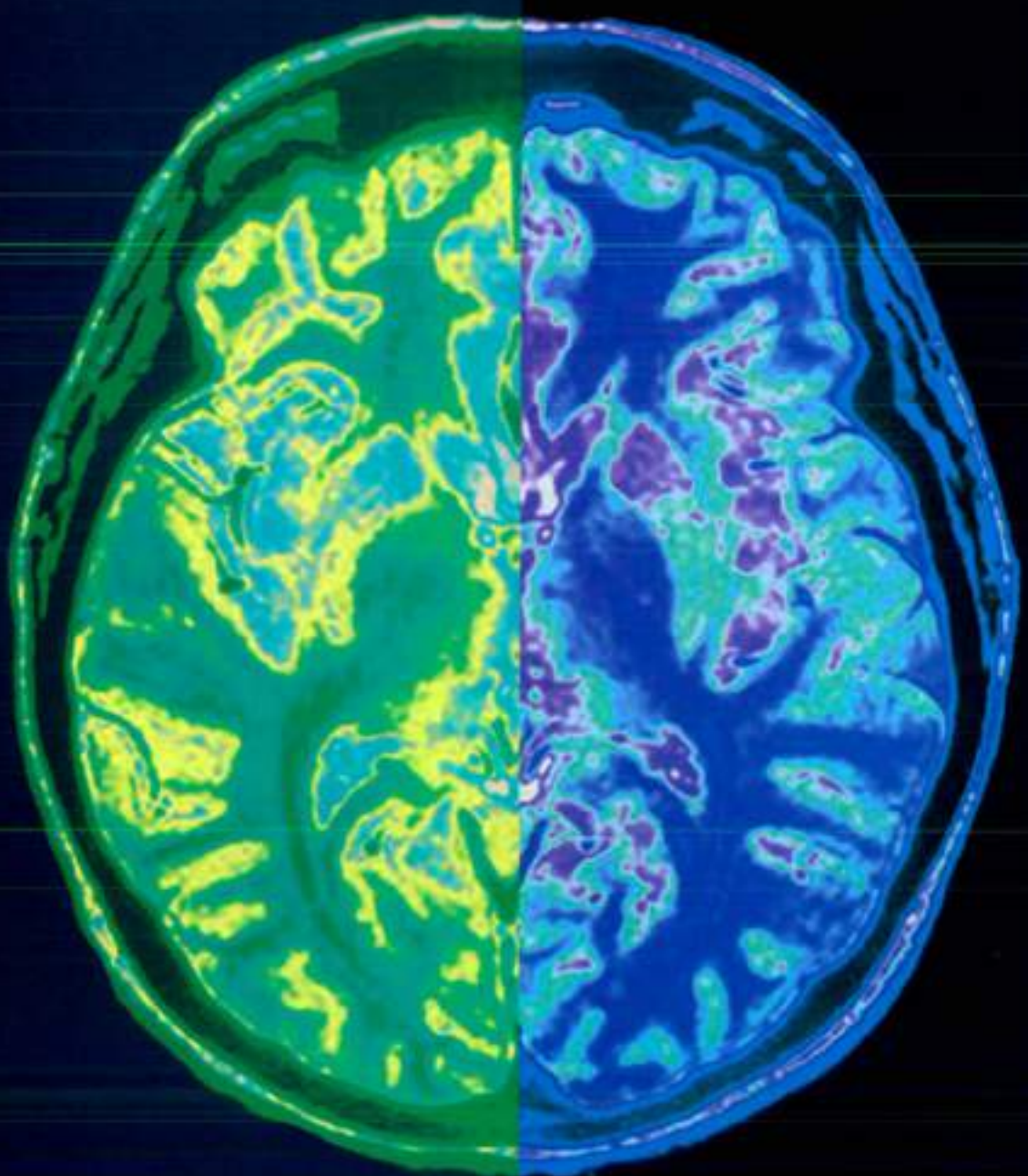
Data from World Health Organization (WHO) indicate that Hepatitis C, caused by the virus HCV is nowadays the largest public health problem in the world.. According to the institution, on an average global prevalence of Hepatitis C is estimated around 3% (varying from 0.1 to 5% in different countries) that comes up to 150 to 200 million of carriers of the virus worldwide. Relating to Hepatitis B caused by the virus HBV, the WHO forecast is that: 2 billion people have already been infected with the virus and from this total 350 million became chronic carriers of it – around 5% of the world population. Around 30% to 50% of the chronically sick people will develop cancer of the liver or liverwort cirrhosis.

This is the primary field of an Israeli Biotechnology Company XTLbio, created in 1994 from research developed by the Weizmann Institute of Sciences in Rehovot. Its products still are in phase of laboratorial tests but results have been closely observed by the international market.

Currently XTLbio is concentrating its efforts in the following products: XepeX-Btm to treat patients after a transplant associated with HBV; XTL 6865, to patients after a transplant associated with HCV; and XTL 2125, to patients with chronic HCV. The first one was tested clinically in patients with chronic HBV, Phase I and Phase IIa and is in experimental phase after transplanted patients in Phase IIb. The XTL 6865 is in Phase I of the tests in patients with HCV, and pre-clinical tests were made with XTL 2125. Tests in patients with chronic HCV should start in the first term of 2006.

Acordo na área médica

Einstein e Weizmann desenvolvem projetos na área de estudos do cérebro



O Hospital Israelita Albert Einstein (Hiae), de São Paulo, e o Instituto Weizmann de Ciências, de Israel, assinaram um acordo para o desenvolvimento de pesquisas nas áreas de neurociências e diagnóstico por imagem. Participam do projeto equipes dos departamentos de Neurobiologia e Regulação Biológica do Instituto Weizmann e pesquisadores e médicos do Instituto do Cérebro, programa integrado de neurologia do Instituto de Ensino e Pesquisa do Hiae.

Na área da neurologia, o objetivo principal será o de desenvolver e testar novas drogas para a proteção das células do sistema nervoso, principalmente as do cérebro, em condições como o acidente vascular cerebral, glaucoma e trauma. Na área de imagem, será explorado um conjunto de tecnologias essenciais para o diagnóstico e tratamento do câncer e de doenças neurológicas, além de novas aplicações médicas para ressonâncias magnéticas de alto campo, bem como a *molecular imaging*, tecnologia que permite a localização e quantificação de moléculas que atuam na transmissão de informações ao cérebro.

Segundo Augusto Paranhos Jr., oftalmologista do Hiae e médico pesquisador do Instituto do Cérebro, as áreas definidas pelo acordo já eram prioridade do Instituto. "Nossa instituição tem feito investimentos bastante altos na infra-estrutura para pesquisa em neurociência e uma das áreas mais avançadas é justamente a avaliação funcional do cérebro por meio de imagem, assim como a dosagem de substâncias específicas a nível molecular. Essas linhas de pesquisa fazem do Hiae uma das instituições de ponta no mundo para o estudo das doenças neurodegenerativas como Mal de Alzheimer, Parkinson, glaucoma e outras. Atualmente, não basta herdar, mas sim produzir conhecimento e esse é um dos objetivos do Instituto do Cérebro."

De acordo com os termos da parceria, o Hospital conduzirá as pesquisas clínicas da fase 1 (testes iniciais em seres humanos) de drogas neuroprotetoras, fato inédito no Brasil, e os pesquisadores do Instituto de Ensino e Pesquisa participarão dos trabalhos em neuroimagem e neuroproteção, tanto clínicos como experimentais. Para estes últimos, será utilizado o novo Centro de Experimentação e Treinamento em Cirurgia.

Considerados centros de excelência no campo da pesquisa médica, o Hospital e o Weizmann tendem a atuar um como complemento do outro. O Instituto Weizmann, por exemplo, desenvolveu drogas que imunomodulam o sistema nervoso que sofre lesão e induzem a liberação de agentes neuroprotetores por ativação do próprio sistema imune. "É literalmente uma vacinação para a lesão nervosa. Os resultados em animais são bastante promissores e logo teremos no Hiae estudos clínicos com essas drogas", ressalta Paranhos Jr.

O acordo firmado entre as duas instituições inclui visitas periódicas de pesquisadores, o que vem ocorrendo desde novembro último. Já está prevista também a vinda ao Brasil da coordenadora de pesquisa em neuroproteção do Weizmann, professora Michal Schwartz, para acerto de protocolos, e também a ida a Israel de pesquisadores brasileiros envolvidos no projeto. Paranhos enfatiza que os projetos específicos desenvolvidos em parceria com o Instituto Weizmann são únicos no mundo.

English Resume

Agreement in the medical area

The Hospital Israelita Albert Einstein (Hiae) and the Institute Weizmann of Sciences of Israel signed an agreement for the development of research in the area of Neuroscience and Image Diagnosis. Teams from the department of Neurobiology and Biological Regulation of Institute Weizmann participate in the project along with doctors and researchers of the Brain Institute, as well as from the program of Neurology from the Institute of Education and Research of Hiae.

In the area of Neurology, the main goal will be to develop and test new drugs that will protect the cells of the nervous system mainly those of the brain under conditions such as the ischemic stroke, glaucoma and trauma. In the image area, a set of technologies essential to the diagnosis and cancer treatment and neurological diseases will be explored, besides new medical applications of high field magnetic resonance, as well as molecular imaging technology that follows the location and quantity of the molecules that act upon in the transmission of information to the brain.

According to Augusto Paranhos Jr., ophthalmologist of the Hiae and research doctor of the Brain Institute, the areas defined by the agreement were already priorities of the institute. "Our institution has made high investments in the infrastructure regarding the research in Neuroscience and one of the most advanced areas is the functional evaluation of the brain through image, as well as the molecular level dosage of specific substances.

According to the terms of the partnership, the Hospital will lead the clinical research of Phase 1(initial tests in human beings) of neuroprotector drugs, an unprecedented fete in Brazil, and the Institute of Education and Research will take part in the work of neuroimaging and neuroprotection either clinical or experimental.

Empresários de Jerusalém unem-se em projeto ousado para alavancar a economia regional

Iniciativa privada em ação

O que se pode fazer para reverter uma década de declínio econômico em uma cidade que se tornou a mais pobre de seu país? Se você for um empreendedor israelense, provavelmente vai abrir o seu próprio negócio. Foi mais ou menos o que fez o empresário de Jerusalém Nir Barkat. Mais do que apenas instalar mais um empreendimento na região, ele abandonou uma carreira profissional de sucesso para se dedicar a um projeto singular e pioneiro em Israel: o Projeto StartUp Jerusalem, uma organização sem fins lucrativos, cujo objetivo é atrair investimentos, dar um novo impulso na economia local, aproveitando o potencial e a vocação da cidade, criar condições competitivas, gerar empregos e melhorar a qualidade de vida dos seus 680 mil habitantes.

Segundo Barkat, se as metas forem atingidas, o desenvolvimento econômico ajudará a diminuir a tensão política entre árabes e judeus que vivem atualmente em Jerusalém, tornando-se um modelo regional de coexistência, além de exemplo para o desenvolvimento sustentado.

Para divulgar a organização, foi realizado em março de 2005 um evento em Jerusalém com a participação de empresários dos vários grupos étnicos e

religiosos que integram a sociedade local. Segundo o fundador e vice-presidente da StartUp, apesar de ser internacionalmente conhecida por seu caráter religioso, Jerusalém possui oportunidades de negócios em vários campos. É sede da Universidade Hebraica de Jerusalém, do Hospital Hadassah, de grandes empresas da área farmacêutica, como a gigante de genéricos Teva, de biotecnologia e de ciências, além de possuir uma população culturalmente qualificada.

"A cidade possui várias vocações além do turismo e devemos encontrar a melhor maneira de explorar o seu potencial. A nossa organização visa a criar um contexto que beneficie todos os seus residentes, independente de sua religião ou nacionalidade. Mudanças são possíveis desde que ocorram dentro de uma estratégia pré-determinada", ressalta.

Barkat contou com o envolvimento direto de profissionais de diferentes áreas na elaboração de seu projeto, entre os quais Michael Porter, professor da Universidade de Harvard, mundialmente conhecido na área de estratégia e competitividade, e que ocupa o cargo de presidente-honorário da organização. A equipe de trabalho já identificou os três principais nichos a serem explorados e que permitirão à cidade competir economicamente com outras regiões de Israel e também no mercado internacional, através da formação dos chamados clusters – concentração de empresas e instituições de áreas específicas em uma região, considerando-se as suas tendências naturais: saúde e ciências da vida, terceirização e serviços para negócios, cultura e turismo.

"A nossa organização visa a criar um contexto que beneficie todos os residentes de Jerusalém, independente de sua religião ou nacionalidade."
Nir Barkat

O modelo criado por Porter tem permitido a identificação das vantagens competitivas de cada um dos setores, levando à cooperação entre as diferentes áreas industriais, políticas, financeiras e culturais da cidade, criando um ambiente favorável para reverter a atual situação de pobreza e de carência de empregos e lazer nos arredores de Jerusalém. O governo tem apoiado o projeto, não apenas por investimentos diretos, mas também através de incentivos fiscais para atrair empresas para a região. Da mesma forma, filantropos e empresários israelenses e norte-americanos têm contribuído para que o projeto atinja os seus objetivos em um futuro próximo.

Barkat, aos 46 anos, acumula uma longa lista de sucessos em sua carreira, entre os quais o de ter sido fundador da CheckPoint, uma das empresas líderes no mercado mundial em segurança na rede, e atual diretor-geral da BRM Capital, um dos principais fundos de capitais de risco de Israel.

Private initiative in action

What can be done to reverse in one decade the decline of a city that has become its country's poorest? If you were an Israeli entrepreneur, you probably would be opening your own business. That was more or less what made the entrepreneur of Jerusalem, Nir Barkat. More than just start one more enterprise, he abandoned a successful professional career to dedicate himself to a singular and pioneering project in Israel: the Project StartUp Jerusalem, a non-profit organization whose aim is to attract investments, give a new impulse in the local economy using the potential advantage and the vocation of the city, to create competitive conditions, to generate jobs and to improve the quality of life of its 680 thousand inhabitants.

According to the founder and Vice-President of StartUp, in spite of being known by his religious character, Jerusalem has business opportunities in many fields. It is the headquarter of the Hebrew University of Jerusalem, the Hadassah Hospital, great companies of the pharmaceutical area, such as the generic drug manufacturing giant Teva, biotechnology and sciences, besides possessing a culturally qualified population.

Barkat counted on the direct involvement of professionals from different areas for the success of his project ably assisted by Michael Porter professor of the University of Harvard, worldwide known in the area of strategy and competitiveness and who occupies the position of Honorary President of the organization. The work team already identified the three main niches to be explored and that will allow the city to compete economically with other regions of Israel and in the international market using the formation of so called clusters – concentrations of companies and institutions of specific areas in a region, considering its natural trends: Health and Life Science, Outsourcing and Services for Business, Culture and Tourism.

Software pioneiro da Vocaltec abriu caminho para a transmissão de voz por computador

Direto do seu PC

No momento em que a bola da vez no setor de telecomunicações está com as inovações que permitem a convergência das mídias, não se poderia deixar de mencionar uma tecnologia que, lançada em 1995, abriu novas perspectivas nesse campo: a transmissão de voz pela internet.

Oferecida, então, gratuitamente pela VocalTec, empresa israelense que a desenvolveu como estratégia para difundir o seu produto, a nova ferramenta tornou-se conhecida como VoIP (Voice Over Internet Protocol). Para os especialistas do setor, não há a menor dúvida que essa ferramenta foi um passo importante no processo de convergência de mídias e também uma das principais responsáveis pelas mudanças que estão ocorrendo no setor de telefonia tradicional, obrigando as operadoras a reformularem seus serviços e repensarem seus objetivos.

Com capital aberto na Nasdaq, a VocalTec é o que pode ser considerado um case de sucesso e vem ocupando cada vez mais espaço no segmento de infra-estrutura para telecomunicações. Seu principal produto é o Essentra, soft switch voltado para as novas redes. O software pode ser adquirido por módulos, que incluem voice mail, IP Centrex e soluções pré e pós-pagas para NGNs (next generation networks).

Para desenvolver seu produto, a empresa israelense partiu de uma premissa: quando se trata de internet, a voz é apenas uma outra forma de dados, bastava, portanto, encontrar a forma para possibilitar sua transmissão através da rede. Se, no passado, a transformação do VoIP no novo padrão de transmissão era uma incógnita, onze anos após o lançamento da VocalTec ninguém mais tem dúvida de qual é a resposta. Com as companhias telefônicas adotando protocolos da internet, a união dos telefones com televisores, computadores e quaisquer outros dispositivos digitais está se tornando mais fácil. É a convergência chegando.

O VoIP já rompeu o elo entre a localização geográfica e o número do telefone: uma pessoa pode comprar, em qualquer lugar do mundo, um número com o prefixo de Manhattan e carregá-lo onde quer que vá. Mensagens instantâneas podem transformar-se automaticamente em chamadas telefônicas e vice-versa.

Já bastante difundido para uso em residências, o VoIP vem sendo utilizado principalmente pelas corporações para sua comunicação interna e também entre suas filiais. Os primeiros projetos de VoIP começaram a ser implementados há três anos e, segundo um estudo sobre tecnologias de voz de última geração, realizado pela Infonetics Research, a telefonia IP deve deslanchar nos próximos anos como um dos principais focos de investimento entre as tecnologias emergentes. O Instituto estima que os gastos corporativos com tais tecnologias em todo o mundo foram de US$1,2 bilhão em 2003 e podem chegar a US$4,8 bilhões até 2007.

Outro benefício é a integração, pois se utiliza a mesma infra-estrutura de transferência dos dados para voz. Mais uma vantagem é a convergência. À medida que os links de alta velocidade reduzem seus preços e os serviços de conexão banda larga ficam cada vez mais acessíveis, aumenta a possibilidade de convergência de outras aplicações, como videoconferência e voz, simultaneamente. Desta forma, com a ajuda de uma webcam, o computador passa a funcionar como uma estação de videoconferência, que recebe não só a chamada, mas também a imagem de quem está chamando.

A Vocaltec participou da Telexpo 2006, em São Paulo, no estande organizado pelo Instituto de Exportação e de Cooperação Internacional de Israel em conjunto com o Escritório Econômico do Estado de Israel no Brasil. O seu objetivo é encontrar parceiros para divulgar seus produtos no País.

English Resume

Direct from your PC

At the moment where the most important things at the telecommunication sector are the innovations that allow convergences of the Media, we have to mention a technology that launched in 1995, which opened new perspectives in this field: voice transmission by Internet.

Offered at that time completely free by VocalTec, an Israeli company that developed it as a strategy to spread its product, the new tool became known as VoIP (Voice Over Internet Protocol). To the experts of the sector there is no doubt that this tool was an important step for the process of convergences of media and also one of the most responsible for the changes that are occurring in traditional telephony, making operators reformulate their services and rethink their goals.

Publicly traded at Nasdaq, the VocalTec is what we can call a success case and has been occupying more and more space in the telecommunications infrastructure. Its main product is Essentra, a soft switch turned to new nets. The software can be acquired in modules that include voice mail, IP Ventrex and solutions for pre and post paid NGNs (next generation networks).

The VoIP has already broken the link between the geographic location and the telephone number: a person can buy in any part of the world, a number with Manhattan area code and carry it wherever he goes. Instant messages can be transformed automatically in telephone calls and vice versa.

Volvatec participated in Telexpo 2006 in São Paulo in a position organized by the Institute of Export Cooperation of Israel together with the Economic Office of the State of Israel in Brazil. Its goal is to find partners to expand its products in Brazil.

Chega ao Brasil ferramenta para mídia através do SMS

Mobilidade em expansão

O Brasil começou o ano de 2006 atingindo a marca de 87,47 milhões de celulares em operação, sendo 70,66 milhões (80,78%) pré-pagos e 16,81 milhões (19,22%) pós-pagos. Somente em janeiro, as novas habilitações registraram um aumento de 26,52% em relação ao mesmo período de 2005, somando 1,26 milhão. Estes dados representam o maior número de adesões em janeiro desde 2000. Dos 5.564 municípios do País, 3.111 são atendidos pela telefonia móvel. Embora corresponda a 55,91% dos municípios brasileiros, a abrangência da cobertura atinge 88,35% da população. Essas informações fazem parte do relatório sobre o Serviço Móvel Pessoal (SMP) encaminhado pelas prestadoras à Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel).

São dados como esses que têm levado empresas que atuam no mercado de mobilidade a se interessar cada vez mais pelo mercado brasileiro, oferecendo ao setor corporativo o que há de mais inovador em termos de tecnologia. Uma das grandes novidades de 2005 chegou ao mercado nacional através da Hetz, uma joint venture entre a Alldix, presidida pelo empresário André Cunha, e a israelense Regisoft, especializada em soluções para comunicação e segurança de comunicação móvel.

A Regisoft desenvolveu uma plata-

Mobility in expansion

English Resume

Brazil started the year of 2006 reaching the mark of 87.47 million cell phones in operation being 70.66 million (80.78%) of pre-paid and 16,81 million (19.22%) billed to the customer. In January new qualifications had registered an increase of 26.52% compared to the same period of 2005 totaling 1.26 million. This data represent the largest number of contracts in January since 2000.

Data like this has caused companies acting in the mobile communication market to be more interested in the Brazilian market each time, offering the corporate sector more innovative technology. Some of the greatest news of 2005 arrived at the national market through Hetz, a joint venture between Alldix (presided over by the entrepreneur André Cunha) and the Israeli Regisoft, specializing in solutions for mobile communication and mobile communication security.

Regisoft developed a platform of mobile marketing, a project where many tens of million dollars were expended and counted on the participation of many Israeli scientists of repute. The software of Israeli stamp being only one form of instantaneous sending of messages to become an interactive platform. The technology is compatible with all cellular forms as SMS, MMS (multimedia) WAP among others. The system still supports other channels as interactive TV and Internet.

forma de mobile marketing, projeto em que foram gastas várias dezenas de milhões de dólares e que contou com a participação de inúmeros cientistas israelenses de renome. O software com o selo israelense faz com que o SMS deixe de ser apenas uma forma de envio instantâneo de mensagens, para se tornar uma plataforma interativa. A tecnologia é compatível com todos os formatos para celular, como SMS, MMS (multimídia), WAP, entre outros. O sistema suporta ainda outros canais, como TV interativa e internet.

"Mobile marketing é uma nova modalidade de marketing na qual a operadora de telefonia celular, com seus milhões de assinantes, é encarada como uma rede de TV. A diferença é que no caso do celular a dispersão é muito menor e o custo específico por campanha, também, é mais reduzido. Outra vantagem é a possibilidade de interatividade com o consumidor. A Hetz foi criada justamente para colocar à disposição das corporações esta nova ferramenta de marketing, para que possam utilizá-la em conjunto com mídias convencionais", explica o presidente da Alldix.

"A mobilidade e o aumento de produtividade" foi o tema da palestra proferida pelo presidente da Regisoft, Gady Shlasky, durante o II Congresso Internacional de Telefonia Móvel, realizado em São Paulo no segundo semestre do ano passado. Ao falar sobre a mobilidade como ferramenta corporativa, o israelense mostrou como a telefonia móvel pode atuar no sentido de trazer maior produtividade às empresas. Durante o seminário, Shlasky ressaltou que os usuários do SMS não receberão mensagens indesejadas como ocorre com os emails, pois são eles que enviam uma mensagem para participar de algum evento que está sendo divulgado por mídias convencionais. Assim, além da TV, do rádio, do outdoor e da internet, o celular passa também a ser uma forma de divulgar empresas e produtos; e a companhia passa a ter um contato direto com o cliente. Ele não tem dúvida de que a penetração elevada de celulares no Brasil cria um potencial enorme para serviços como marketing móvel e recursos interativos.

Videoconferência em alta

TES e VCON unem excelências para conquistar o setor

Fazer negócios via videoconferência está se tornando uma opção cada vez mais comum entre as empresas, fortalecendo um nicho que vem crescendo como conseqüência direta da globalização. Dentro deste contexto, ganha espaço quem consegue oferecer as respostas mais inovadoras e que mais se adaptam às necessidades de seu cliente. É o caso da empresa TES, localizada em Cravinhos (SP), que atualmente coloca à disposição dos usuários o que há de mais avançado em termos de equipamento para videoconferência. Neste processo, a empresa conta com uma parceria estratégica firmada em 1999 com a israelense VCON Telecommunications, uma das líderes mundiais em sistemas de videoconferência, e, desde então, tem apresentado aos seus clientes inovações constantes.

A aproximação da TES com a VCON foi feita através da Universidade Eletrônica do Brasil (UEB), fundação paranaense de desenvolvimento de soluções de Ensino a Distância (EAD). Segundo Francisco Borba, diretor da TES, a UEB então procurava um parceiro de videoconferência para prover as soluções da VCON no projeto do Programa de Educação Continuada (PEC, hoje Rede do Saber) do governo do Estado de São Paulo, viabilizando a sua instalação, bem como suporte e manutenção do mesmo.

Desde então, outros projetos foram desenvolvidos através da parceria

TES/VCON por todo o território nacional. Entre os clientes que implantaram esta solução, além da Rede do Saber, estão a Universidade Estadual do Maranhão, a Universidade Federal do Espírito Santo, a Universidade do Estado de São Paulo (Unesp), entre outros.

Para Borba, as vantagens dessa parceria para o consumidor é a tecnologia exclusiva da VCON entre os players de videoconferência, que possibilita que diversas localidades se conectem em uma mesma reunião, sem grandes exigências da rede de interconexão. O modelo, conhecido como Multicast Interativo, viabiliza projetos de ensino a distância de empresas e instituições de ensino nas quais a quantidade de locais é um fator crítico.

Desde que a TES e a empresa israelense começaram a atuar em conjunto, a VCON desenvolveu soluções para redes de videocolaboração, que vão desde o terminal de videoconferência até a gerência de todo o sistema. O grande destaque fica por conta da integração de todos os sistemas em um único servidor, elevando e facilitando a experiência do usuário. Desde 2003, a TES mantém parceria com a Embratel para o fornecimento de sistemas da VCON para clientes da operadora, facilitando o acesso à comunicação multimídia para diversos clientes da área corporativa. O mesmo modelo pode ser adotado por outras operadoras e até mesmo por empresas e associações que desejam interligar filiais, clientes e associados.

Apesar de disputar o mercado com diversos fabricantes de terminais de videoconferência, Borba não tem dúvida em afirmar que, quando o tema é infra-estrutura de rede, a VCON é única na capacidade de integrar em um só equipamento as funções de gerência, streaming, agendamento, controle de participantes, moderação de reuniões e multiconferência, através de seu sistema VCON VCB (Video Conferencing Bridge). "O mercado nacional de videoconferência possui difícil avaliação devido à falta de dados disponíveis publicamente. No entanto, podemos citar que dentro do mercado corporativo e educacional de videoconferência sobre IP, a VCON possui no Brasil uma de suas maiores participações em países das Américas."

A TES é uma empresa brasileira especializada em desenvolver soluções de alta tecnologia aplicadas à comunicação, divididas em duas grandes áreas: apresentações visuais para comunicação presencial em palestras e treinamentos (Linha SAV); e comunicação a distância para maior colaboração e interação entre grupos geograficamente dispersos (Linha SIC).

Em agosto de 2005 foi anunciada uma fusão da VCON com a Emblaze Systems, do grupo israelense Emblaze, dando origem à Emblaze-VCON. A VCON é líder em sistemas de videoconferência de Israel, já a Emblaze Systems desenvolve ferramentas para fornecimento e gerenciamento de soluções de vídeo sobre redes IP sem fio.

English Resume

Videoconference in high

To do businesses through Videoconference is becoming an option increasingly more common among the companies, fortifying a niche that is growing as a direct result of globalization. Inside of this context, space is gained that can offer the most innovative answers and that are more adapted to the necessities of its customer. It is the case of the company TES, located in Cravinhos (SP), that currently offers the user more advanced equipment in terms of videoconference. In this process the company counted on a firm strategic partnership with the Israeli VCON Telecommunications in 1999.

The meeting of TES with VCON was made through the University of Electronics of Brazil (UEB), foundation for the development of solutions for Long-Distance Education (EAD), located in the State of Parana. According to Francisco Borba, director of TES, UEB was looking for a videoconference partner to provide the solutions for VCON in the project of the Program of Continued Education (PEC, today Knowledge Net) for the Govern of the State of São Paulo, making possible its installation as well as its support and maintenance. Among the customers to whom they had implanted this solution is the Knowledge Net of the Govern of the State of São Paulo, the State University of Maranhão, State University of Espírito Santo, University of the State of São Paulo (Unesp), and others.

Since TES and the Israelis started to act together, VCON developed solutions for video-contribution nets, which go from the terminal of videoconference to the management of the system. The great benefit is for integrated accounting of all systems in an single server, increasing and facilitating the experience of the user. Since 2003 TES has been in partnership with Embratel for the supply of systems of the VCON for customers of the operator, facilitating the access to the multimedia communication for many customers of the corporate area. The same model can be adopted by other operators, even for companies and associations that desire to establish connection with branch offices, customers and associates.

Metachem, inovação e qualidade

Empresa é representante exclusiva da israelense Chemtra

A química na sua melhor fórmula. Com este slogan, a Metachem se fez presente mais uma vez na Food Ingredients South América 2005 (Fisa), feira internacional voltada ao setor alimentício, superando suas expectativas de negócios e visitação no estande. O sucesso desse evento deve-se à inovação apresentada em sua linha de produtos, com parcerias de peso, a exemplo das representadas: Kemira, Holanda (propionato de cálcio e de sódio); Avebe, Holanda (fécula de batata e seus modificados); Bayer-Wolff Cellulosics, Alemanha (Walocel® CMC e Walocel® HPMC); Sensus, Holanda (inulina e FOS); Aromor, Israel (intermediários para aromas e fragrâncias); Solgum, Peru (goma tara); Chamtor, França (gluten); e muitas outras.

Empresa 100% brasileira, fundada em maio de 1988, a Metachem vem, desde então, ampliando e solidificando seus negócios na representação e distribuição de produtos químicos, que contemplam especialidades, produtos de performance e commodities. Atuando como representante e distribuidora de matérias-primas produzidas por fabricantes de reconhecida qualidade internacional, sempre que possível, com exclusividade, a Metachem vem fortalecendo sua posição junto ao mercado industrial brasileiro e sul-americano.

Segundo Márcia Magali Seixas, supervisora de Negócios e Marketing da Metachem, "a empresa escolhe com muito cuidado o que distribui, preocupada sempre em oferecer aos seus clientes qualidade e inovação". Sua carteira de produtos inclui mais de 300 itens, para as áreas de: alimentação (panificação, sucos, lácteos, carnes, sobremesas, aromas e fragrâncias), adesivos (de contato, *hot-melt*, PSA, acrílicos), lubrificantes (sintéticos automotivos e industriais), tintas (automotivas, industriais e de impressão), vernizes, nutrição e saúde animal (avicultura, suinocultura, bovinocultura, cunicultura, piscicultura, carcinicultura e *petfood*), refratários, tratamento de couros, resinas, plásticos, farmácia, tratamento de água (industrial, em papel e celulose, usinas de açúcar e álcool, curtumes), catalisadores para processos químicos, agroquímicos, plastificantes, fotografia, corantes, pigmentos, tratamento de madeira, entre outros.

Visando ampliar seu market-share, a empresa adquiriu uma área industrial com 9.000 m², na cidade de Itupeva (SP), onde produz, sob licenciamento de tecnologia e marcas (Kemira-Holanda), matérias-primas para nutrição animal fornecidas não só ao mercado brasileiro como também para exportação. Em 2006, a Metachem pretende investir na produção de ingredientes funcionais na área de alimentação.

Para atender às necessidades do mercado, a Metachem, através da sua parceira Chemtra, retomou a comercialização do brometo de metila, fabricado pela ICL-Industrial Products (Israel), buscando atender o mercado de fumigadores. O brometo de metila 98% (com 2% de cloropicrina – gás de alarme), é um fumigante destinado ao controle de insetos, fungos, nematóides e ervas daninhas, extremamente mais eficiente que outros produtos, por atingir todas as fases das pragas-alvo, inclusive ovos e pupas, com rapidez e excelente custo-benefício.

A Chemtra é o representante e distribuidor exclusivo no Brasil e na América do Sul do Grupo ICL, maior produtor de bromo e seus derivados no mundo, respondendo por cerca de 33% da demanda mundial dessa linha de produtos. Os compostos brominados do Grupo ICL têm uma grande variedade de aplicações na indústria e agricultura, setores nos quais formam a base para produtos tais como retardantes de chama, intermediários farmacêuticos e químicos utilizados no tratamento de água e madeira, perfuração de petróleo, fotografia, cosméticos e pesticidas.

English Resume

Metachem, innovation and quality

"A better chemical formula"... With this slogan Metachem was present in Food Ingredients South America 2005 (Fisa), international fair of the alimentary sector. The success of this event is due to the innovation presented in its product line, with important partnerships represented: Kemira, Holland (propions of Calcium and Sodium); Avebe, Holland (Potato Starch and its modifications); Bayer-Wolff Cellulosics, Germany (WalocelR CMC and WalocelR HPMC); Sensus, Holland (Insulin and FOS); Aromor, Israel (Intermediate for Aromas and Fragrances); Solgum, Peru (Gum Tare); Chamtor, France (Gluten); and many others.

A company 100% Brazilian, founded in May 1988, Metachem evolves since then extending and making its businesses solid in the representation and distribution of chemical products that compliment specialties, products of performance and commodities. According to Marcia Magali Seixas, Businesses and Marketing Supervisor for Metachem "the company chooses very carefully what it distributes, always caring about offering to its clients quality and innovation". Its consumer portfolio includes over 300 items.

Aiming to extend its market-share, the company bought an industrial area of 9.000m2 in Itupeva (SP) where it manufactures, under licensing of technology and marks (Kemira-Holland), raw materials for animal nourishment supplying not only the Brazilian market as well as for to export.

To meet market necessities, Metachem through its partner Chemtra retook the commercialization of methyl bromide, manufactured by ICL-Industrial Products (Israel), looking at the market of fumigates.

Gerenciando a rede

Software da C.D.I. Systems permite maior eficiência do mundo editorial digital

Em um mundo no qual o usuário da internet é literalmente bombardeado com um volume imensurável de informações, torna-se essencial a utilização de ferramentas que simplifiquem o processo de busca, seleção e até de compra dos conteúdos. É exatamente o que a empresa israelense C.D.I. Systems vem fazendo desde sua criação, em 1992, desenvolvendo e aperfeiçoando um software voltado ao mercado editorial on-line. O carro-chefe da C.D.I. Systems é a plataforma NetIS, que combina pela primeira vez os quatro principais pontos do mundo editorial digital: gerenciamento de direitos; gerenciamento de conteúdo da rede; ferramenta para busca e navegação; e também ferramentas para o e-commerce.

A tecnologia desenvolvida pela empresa vem sendo aplicada tanto para a produção de CD-ROMs interativos quanto para bancos de dados disponíveis na rede. Seu objetivo primordial é oferecer soluções para aqueles que utilizam a web para divulgar seus trabalhos, garantindo a proteção da propriedade intelectual, a recuperação dos investimentos e o aumento dos rendimentos. Ou seja, fornecedores e distribuidores devem controlar o uso dos conteúdos da rede e a C.D.I. Systems ajuda a criar as condições para que os usuários cumpram as leis e paguem pelos serviços que usufruem.

A lista de clientes da empresa inclui a Dun & Bradstreet's, consultoria israelense de análise de mercados, os jornais *Globes Business* e *The Jerusalem* Post, ambos em inglês, a lista telefônica e o cadastro de eleitores de Israel, entre outros. A tecnologia utilizada não permite que as informações pesquisadas sejam copiadas ou salvas em arquivo, ainda que o acesso tenha sido permitido.

Em Israel, a C.D.I. Systems é líder também no segmento de publicações eletrônicas de Direito, incluindo 150 mil casos, documentos, livros e resumos referentes a temas da área legal. Mais de 11 mil usuários navegam através de sua plataforma, incluindo escritórios, advogados e juízes.

English Resume

Managing the net

In a world where the usuary of Internet is literally bombed with an immeasurable volume of information, becomes essential the use of tools that simplify the process of search, selection and even purchase of contents. Is exactly what the Israeli company C.D.I Systems has been done since its creation in 1992, developing and improving a software focused in the editorial market on line. The car-head of C.D.I Systems is the platform NetIS that combines for the first time, four main points of the digital editorial world: management of rights; management of net contents; tool to search and Web browser and also tools for e-commerce. The technology developed by the company has been used to interactive CD-ROMs productions as well as Database, available in the Net.

ESCRITÓRIO ECONÔMICO DO ESTADO DE ISRAEL NO BRASIL

Uma porta aberta para o comércio bilateral

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

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

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

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

Você será bem-vindo em contatar-nos!

Escritório Econômico do Estado de Israel no Brasil

Av. Brig. Faria Lima, 1713 –14°. Andar - CEP 01452-001 • Sao Paulo – SP • Brasil

Fone: 55-11-30323511 • Fax: 55-11-30329233

www.israeltrade.gov.il/brazil • email: brazil@moital.gov.il

Zim, privatização bem-sucedida

Criada em 1945 como uma empresa estatal, a ZIM Navigation Company Ltd. começou sua história com apenas um navio chamado Kedah, renomeado como Kedmah, que em hebraico quer dizer Rumo ao Oriente. Durante os primeiros anos de atuação, a empresa tinha como objetivo primordial transportar os milhares de refugiados e imigrantes que buscavam reconstruir a vida no recém-criado Estado de Israel. Hoje ela é a maior empresa de navegação do país e uma das quinze principais do mundo.

Em 1999, o Grupo Ofer tornou-se o maior acionista da Israel Corporation, sendo Udi Angel indicado para a presidência do Conselho da Zim. Em 2004 o processo de privatização foi completado e as ações governamentais foram adquiridas pela corporação, caracterizando-se como um marco na história da companhia. Como empresa privada, ampliaram-se as possibilidades de crescimento da Zim.

A partir de sua matriz em Haifa, a empresa gerencia um sistema intermodal que integra mar, terra e ar, garantindo aos usuários rapidez, assiduidade e serviços completos porta a porta. A Zim opera atualmente mais de 90 navios, chegando a vários continentes e inúmeros portos em todo o mundo. A empresa operacionaliza mais de 444.300 TEUs (Twenty Foot Equivalent Unit) e, em 2005, superou a marca de dois milhões de TEUs transportadas.

A empresa israelense oferece oito serviços globais e mais de 40 regionais, além de manter acordos de cooperação com outras armadoras. Cobrindo a Europa, os Estados Unidos, a América Central e do Sul, África e Ásia, a rede regional da Zim oferece aos seus clientes conexões. A estrutura dos serviços regionais da companhia é simples, porém efetiva em termos de mercado.

Através de suas subsidiárias, disponibiliza uma ampla gama de serviços correlatos à navegação, entre os quais, despachos, armazenamento, fornecimento de navios, reparos, distribuição, telecomunicações e transporte terrestre, entre outros.

A Zim uniu-se a um pequeno grupo das principais empresas de navegação na China, que desempenham atividades de logística. A Zim Logistics, como terceira companhia do grupo, já abriu 13 filiais e implantou escritórios na China. Suas atividades concentram-se principalmente em remessas, documentação alfandegária, transporte e distribuição terrestre, fornecimento de projetos de serviço, entre outras.

A Zim estabeleceu também uma nova subsidiária responsável por todos os serviços na área de navegação. Sob o nome de Zim Portos e

Logística, responde pelas iniciativas em vários países.

As negociações para a assinatura de um acordo de livre comércio entre o Mercosul e Israel poderão ampliar as perspectivas da empresa israelense de navegação no continente sul-americano. A Zim do Brasil Ltda., que vem expandido seus negócios no País nos últimos anos, poderá ver aumentar sua participação no mercado regional.

A filial brasileira possui escritórios em São Paulo, Santos e no Rio de Janeiro e agentes em Porto Alegre (RS), Itajaí (SC), Salvador (BA), Fortaleza (CE), Manaus (AM), Buenos Aires (Argentina) e Montevidéu (Uruguai).

De 30 linhas, duas estão operando da América Latina para Israel. A maioria das cargas do continente latino-americano destinada a Israel é transportada pela Zim, sendo que a companhia é o principal armador no transporte de carne da América do Sul para o mercado israelense.

A Zim participa em quatro serviços da América Latina para o Extremo Oriente, Américas Central e do Norte, norte da Europa e Mediterrâneo, atendendo a oito portos no Brasil, um na Argentina e um no Uruguai, de Fortaleza a Buenos Aires.

English Resume

Zim, privatization well succeeded

Created in 1946 as a State company, ZIM Navigation Company Ltd. started its history with a single ship called Kedah, renamed as Kedmah that in Hebrew means "In direction to the East". During its first years of performance, the company had as a primordial goal, to transport thousands of refugees and immigrants that were seeking to rebuild their lives in the newly created State of Israel. Today it is the biggest navigation company of the country and one of the fifteen most important of the world.

In 1989, the Group Ofer became the major shareholder of Israel Corporation and Uni Angel was indicated to the presidency of the Counsel of Zim. In 2004, the privatization process was completed and the corporation acquired governmental shares, characterizing as a mark in the history of the company.

The company manages inter modal system that integrates sea, earth and air guaranteeing rapidity, diligence and complete services door to door to the users. Zim currently operates over 90 ships, arriving in many continents and countless harbors around all over the world. The company operationalizes over 444.3000 TEUs (Twenty Food Equivalent Unit) and in 2005, overcame the mark of 2 million of TEUs transported.

The negotiations toward the signature of an agreement of free commerce between Mercosul and Israel could amplify the perspectives of the Israeli navigation company ZIM in the South American continent. Zim do Brasil Ltda. has been expanding its businesses in the country during last years and could see its participation in the regional market enlarged. The Brazilian branch has offices in São Paulo, Santos and Rio de Janeiro and agents in Porto Alegre (RS), Itajaí(SC), Salvador(BA), Fortaleza(CE), Manaus (AM), Buenos Aires (Argentina) and Montevideo (Uruguay).

Two of its thirty lines are operating from Latin America to Israel. The majority of the cargos from the Latin American continent having Israel as a destiny, is transported by Zim, and the company is the main ship owner when concerning to the transport of meat from South America to Israel.

Zim participates in four services from Latin America to Far East, Central and North America, North Europe and Mediterranean, attending eight harbors in Brazil, one in Argentina and one in Uruguay, form Fortaleza to Buenos Aires.

Vamos Cultivar Juntos
Let's Grow Together
NETAFIM
Sistemas de Irrigação
www.netafim.com.br • Tel 16 601 8000 • Ribeirão Preto • SP

EL AL solidifica sua presença

A empresa aérea israelense EL AL, em parceria com o Ministério de Turismo de Israel e com a TAP e a Varig, realizaram seminários em São Paulo, Rio de Janeiro e Recife, em setembro de 2005. O objetivo da iniciativa foi promover o destino Israel, sua história, religião, cultura, arqueologia, seu sol, mar, lazer e sua aventura. Considerada segundo a Iata uma das três companhias aéreas mais eficientes do mundo, a EL AL vem trabalhando no sentido de divulgar o turismo israelense no trade turístico e o turismo religioso à Terra Santa. Criada como empresa estatal em 1948, foi privatizada em 2004 e voa atualmente para a Europa, África, Ásia e América do Norte, totalizando 43 destinos e 77 pontos de venda no mundo. A EL AL possui também acordos com outras companhias, como a Varig, Tap, Ibéria, Pluna, Tam, Air Europa, American Airlines, entre outras.

Em 2005, a EL AL – que possui um escritório no Rio de Janeiro – adotou uma estratégia inédita em sua atuação no País ao nomear um agente geral de vendas (General Sales Agent – GSA) para todo o território nacional. A companhia escolhida para desempenhar este papel é a Tower Travel Brasil, sociedade formada pelas consolidadoras Advance, Ancoradouro, Flytour e Rextur. Com esta parceria, a EL AL tem como objetivo aumentar sua participação no mercado turístico brasileiro.

Comprar no Ponto Frio é uma tradição de família há 60 anos.

English Resume

EL AL consolidates its presence

The Israeli airline company EL AL in association with the Ministry of Tourism of Israel, TAP and Varig, accomplished seminaries in São Paulo, Rio de Janeiro and Recife in September 2005. The goal of this initiative was to promote the destiny Israel, its history, religion, culture, archeology, its sun, sea, leisure and its adventure. Considered, according to IATA, one of the three air companies more efficient in the world, EL AL has been working in the direction to divulge Israeli tourism in the tourist trade and religious tourism to Holly Country.

In 2005, EL AL – that has an office in Rio de Janeiro –adopted an unpublished strategy to perform in the country to nominate a general sales agent (GSA) to all national territory. The chosen company to perform this role is Tower Travel Brasil, a society formed by a merger of Advance, Ancoradouro, Flytour and Rextour. With this partnership EL AL has as a goal, to increase its participation in the Brazilian tourist market.

Inside the international scenery, one of the main goals of the Israeli company in 2006 is to increase its participation next to executives and businessmen. In 2005, was launched a new strategic plan of the company named EL AL 2010. As part of this project, investments are being done to renew the fleet and contacts to form new partnership with international air companies, besides the already possessed companies.

No panorama internacional, uma das principais metas da companhia israelense em 2006 é aumentar sua participação junto aos executivos e homens de negócios. Como parte desta estratégia, estão sendo introduzidas desde 2005 melhorias no padrão dos serviços das classes Premium, incluindo a substituição dos assentos da categoria executiva nas aeronaves 757, 767 e 737 e da criação de um setor especial no Centro de Atendimento aos Clientes para atender as demandas deste segmento. A empresa está também trabalhando no sentido de melhorar os espaços exclusivos nos aeroportos.

Em 2005 foi lançado o novo plano estratégico da empresa, denominado EL AL 2010. Como parte do projeto, estão sendo feito investimentos para renovação da frota e contatos para a formação de novas parcerias com companhias aéreas internacionais, além das que já possui. Desde o ano passado, a empresa aumentou o número de vôos para alguns destinos, entre os quais, Toronto, Los Angeles, Bangcoc, Roma, Frankfurt, Hong Kong, Moscou, Paris e Londres. A EL AL é, atualmente, uma companhia lucrativa com faturamento de US$ 1,62 bilhão ao ano.

TeleVendas 0800 2861855
Ligue e compre sem sair de casa, todos os dias das 8h às 20h.
www.pontofrio.com
Você clica. A gente entrega.
60 anos
VOCÊ PODE COMPRAR MELHOR
PONTO FRIO
HÁ 60 ANOS E NOS PRÓXIMOS 60 TAMBÉM.

ENDEREÇOS ÚTEIS EM ISRAEL - PREFIXO TELEFÔNICO 972

USEFUL ADDRESSES IN ISRAEL - International Code 972

ASSOCIAÇÃO DE INDÚSTRIAS DE KIBUTZ
Kibutz Industries Association
13 Leonardo da Vinci St.
Tel Aviv
F: (3) 695-5413 - Fax: (3) 695-1464
kia@kia.co.il - www.kia.co.il

ASSOCIAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DE ISRAEL
Manufacturers' Association of Israel
Industry House 29 Ha'Mered St.
Tel Aviv
F: (3) 519-6787 - Fax: (3) 516-2614
www.industry.org.il

BANCO DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL
Industrial Development Bank
82 Menahem Begin Road
Tel Aviv - Israel
F: (3) 627.2727

CENTRO DE PROMOÇÃO DE INVESTIMENTO
Investment Center
5 Bank of Israel St.
Jerusalém
F: (2) 666-2433
infoipc@moit.gov.il
Cientista-chefe POB 1166

EMBAIXADA DO BRASIL
Embassy of Brazil
2 Kaplan Street
64734 Tel Aviv
F: (3) 691-9292 Fax: (3) 691-6060
embrisra@netvision.net.il

FEDERAÇÃO DAS CÂMARAS BINACIONAIS DE COM. DE ISRAEL
The Federation of Israeli Bi-National Chambers of Commerce
84 Hashmonaim St.
67132 Tel-Aviv
F: 3) 563-3020 - Fax: (3)-561-9027
www.chamber.org.il - chamber@chamber.org.il

INSTITUTO DE EXPORTAÇÃO E COOPERAÇÃO INTERNACIONAL DE ISRAEL
Israel Export and International Cooperation Institute
Industry House 29 Ha'Mered St.
68125 -Tel Aviv
F: (3) 514-2830 - Fax: (3) 514-2902
www.export.gov.il

MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA, COMÉRCIO E TRABALHO
Ministry of industry, Commerce and Labor
Administração de Comércio Exterior
Foreign Trade Administration
5 Bank of Israel St - Jerusalém
F: (2) 622-0220
www.moit.gov.il

MINISTÉRIO DE TURISMO
Ministry of Tourism
5 Bank of Israel St.

ENDEREÇOS ÚTEIS NO BRASIL - PREFIXO TELEFÔNICO 55

USEFUL ADRESSES IN BRAZIL - International Code 55

SECEX - SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
Secretary of Foreign Trade
Esplanada dos Ministérios, Bl. J, 8o.
70053-900 Brasília - DF
F: (61) 2109-7080 - FAX: 2109-7268
secex@desenvolvimento.gov.br
www.desenvolvimento.gov.br

DECEX - MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR
Department of Foreign Trade
Esplan. dos Ministérios, Bl. J, 8o.
70053-900 Brasília - DF
F: (61) 2109-7563
decex@desenvolvimento.gov.br
www.desenvolvimento.gov.br

MINISTÉRIO DA FAZENDA
Ministry of the Treasury
Esplenada dos Ministérios - Bl P
70048-900 - Brasília - DF
F: (011) 3412-2000
FAX: (61) 3226-9084
fazenda@fazenda.gov.br
www.fazenda.gov.br

ABRACEX - ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE COMÉRCIO EXTERIOR
Foreign Trade Brazilian Association
Alameda Lorena 189
Jardim Paulista
01424-000 São Paulo - SP
Fone/Fax: (11) 3051-5108
abracex@abracex.org.br -
www.abracex.org.br

APEX - AGÊNCIA DE PROMOÇÃO DE EXPORTAÇÕES DO BRASIL
Trade and Investment Promotion Agency
SBN Quadra 1, Bl. B, 10º
Ed. CNC
70041-902 - Brasília - DF
F: (61) 3426-0202 - Fax: (61) 3426-0263
apex@apexbrasil.com.br
www.apexbrasil.com.br

BANCO DO BRASIL
Bank of Brazil
Av.Paulista 2163
01301-000 - São Paulo
Fone: (11) 3066-9122
www.bb.com.br

EMBAIXADA DE ISRAEL
Israel Embassy
SES - Av. das Nações Unidas
Qd. 809 L. 38
70424-900 Brasília - DF
F: (61) 2105-0500 Fax: (61) 2105-0555
info@brasilia.mfa.gov.il
www.brasilia.mfa.gov.il

ESCRITÓRIO ECONÔMICO DO ESTADO DE ISRAEL
Economic Office of Israel State
Av. Brig. Faria Lima, 1713 - 9º
01452-001 São Paulo - SP
F: (11) 3032-3511 Fax: (11) 3032-9233

CÂMARA BRASIL-ISRAEL DE COM. E IND. DE SÃO PAULO
Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry, Sao Paulo
Av. Brig. Faria Lima 1572
9º Cj. 905/8
01452-908 São Paulo - SP
F: (11) 3814-7053
Fax: (11) 3814-1322
cambici@cambici.com.br
www.cambici.com.br

CÂMARA BRASIL-ISRAEL DE COM. IND. TURISMO E CULTURA, CEARÁ
Brazil-Israel Chamber of Commerce,Industry, Tourism and Culture, Ceara
Av. Des. Moreira, 1701 Sl 906
60170-001 - Fortaleza - CE
F: (85) 3244-4846
camarabi@natrix.com.br

EMPRESAS ISRAELENSES NO BRASIL

ISRAELI COMPANIES IN BRAZIL

• Produtos e áreas de atuação
Products and business areas
• Empresas atuando no Brasil
Companies in Brazil

AEROESPACIAL
Equip. eletrôn., Comp. Aviônicos
Elbit Systems Ltd.
Aeroeletrônica Ind. Comp. Aviônicos S.A
Av. Sertório, 4400
91040-620 - Porto Alegre - RS
Fone (51) 2101-1203 - Fax (51) 3361-2773
vjneves@terra.com.br
www.aeroeletronica.com.br

AGRICULTURA
Defensivos agrícolas
Grupo Makhteshim-Agan
Agricur Defensivos Agrícolas, Ltda.
R. Pedroso Alvarenga, 1254 - 2o.
04531-004 - São Paulo - SP
Fone (11) 3706-5300 - Fax (11) 3079-7111
agricur@agricur.com.br
www.agricur.com.br

Plasticultura agrícola, estufas
Ginegar Plastic Products Ltd.
Ginegar
Rua dos Morás, 680 - Cj. 101
05434-020 - São Paulo - SP
Fone (11) 3819-9366 - Fax (11) 3819-9366
davidbekhor@yahoo.com
www.ginegar.com

Fertilizantes
Haifa Chemicals Ltd
Haifa Química do Brasil Ltda.
Rua Bataraís, 191- Cj. 111/113
01431-010 - São Paulo - SP
Fone (11) 3057-1239
Fax (11) 3057-0542
haifabr@haifabr.com.br
www.haifachem.com

Sementes
Hazera Genetics Ltd.
Hazera do Brasil Com. de Sementes Ltda
Av. Palmeira Imperial, 80
13825-000 - Holambra - SP
Fone/Fax (19) 3802-2526
rnepter@hazerainc.com
www.hazera.com

Aquacultura
A.P.T. Aquac. Produc. E Techn.
Clonagem Vegetal
Galiltec Ltd.
Idradeco Tecn. Agr. Ind. Alimentícia
Rua Dr. Vila Nova, 67 - Cj. 11
01223-020 - São Paulo - SP
Fone/Fax (11) 3337-0343
idradeco@dialdata.com.br
www.agriweb.com

Irrigação Localizada
Queen Gil International Dis
Irrigatec Irrigação Por Gotejamento
R. Marco Giannini, 175
05550-000 - São Paulo - SP
Fone (11) 3782-4682 - Fax (11) 3782-4674
irrigatec@irrigatec.com.br
www.irrigatec.com.br

Irrigação
Amiad
Isratec Ceará Irrigação Ltda.
Av. Maestro Lisboa, 1020 - Lagoa Redonda
60832-400 - Fortaleza - CE
Fone (85) 3276-5251 - Fax (85) 3276-3756
isratec.ceara@fortalnet.com.br

Irrigação
Galcon Eldar
Bermad Control Valves
NaanDan Irrigation Systems
Taigl Computing & Control Ltd.
A.R.I. Flow Control Accessories
Amiad Filtration System
NaanDan Ind. Com. Ltda.
R. Biazo Vicentim, 260 - Cidade Jardim
13614-330 - Leme - SP
Fone (19) 3571-4646 - Fax (19) 3554-1588

naandan@naandan.com.br
www.naandan.com.br

Irrigação
Arkal
Dorot
Netafim
Netafim Brasil
R. Salvador Scaglioni, 135
14066-446 – Ribeirão Preto – SP
Fone (16) 2111-8000 – Fax (16) 2111-8026
ressler@netafim.com.br
www.netafim.com.br

Irrigação localizada
Gotejamento e micro-aspersão
Plastro Irrigation Systems
Plastro do Brasil S/A
Rua Lineu Anterino Mariano, 255
38402-346 – Uberlândia – MG
Fone (34) 3213-7201 – Fax (34) 3213-7202
plastro@plastro.com.br
www.plastro.com.br

Plásticos
Plassim Fittings
Polierg
R. Auriverde, 1455 – Vl. Carioca
04222-002 – São Paulo – SP
Fone (11) 6914-0804 – Fax (11) 6914-0804
comercial@polierg.com.br
www.polierg.com.br

Telas de sombreamento, proteção, decorativas
Polysack Plastic Industries Ltd.
Polysack Indústrias Ltda.
Avenida Ana Maria, 600 – Jd. Capitólio
13630-430 – Leme – SP
Fone (19) 3554-5660 – Fax (19) 3554-5621
brasil@polysack.com
www.polysack.com

Dosadores para irrigação
Tefen Plastic Products Ltd.
Rua das Nações Unidas, 774 – Cj. 101
38700-146 – Patos de Minas – MG
Fone (34) 3821-3563 – Fax (34) 3821-3563
tefenbrasil@terra.com.br
www.tefenplastic.com

Sementes
Zeraim Gedera
Agristar do Brasil Ltda
Rod. Philúvio Cerqueira Rodrigues, 1916
25745-000 – Petrópolis – RJ
Fone (24) 2222-9800 – Fax (24) 2222-2270
susan.udsen@agristar.com.br
www.agristar.com.br

Válvulas Hidráulicas
Rafael Industrial Valves
Irrigação, tratamento de água
Arnad Filtros
Irrigação e saneamento
Arad
Irrigação, tratamento de água
Dorot Control Valves
Sistemas e equipamentos de irrigação
Driplines Irrigation Ltd.
Filtros automáticos
Eli-Yamit Filtration & Water Treatment
Irrigação e jardinagem
LT Systems
Irrigação, Pilotos, Acessórios
Mad Takin Hidraulics
Irrigação
Irrisol
Metzerplas Irrigation Systems
Plastro Irrigation Systems
Tal Oil
Tavlit Plastic Industry
Tefes
Ideal Trading Imp. Dist. Equip. Agroind.
Rua Conselheiro Dantas, 03
40015-070 – Salvador – BA
Fone (71) 3326-2799 – Fax (71) 3326-3415
klevin@idealtrading.com.br
www.idealtrading.com.br

Químicos para proteção de plantações
Luxembourg Industries Ltd.
Luxembourg Brasil Com.de Prod. Químicos
Avenida Irai, 79 – Cj. 113 A
04082-000 – São Paulo – SP
Fone (11) 5096-6633 – Fax (11) 5049-1591
edson@luxembourg.com.br
www.luxpam.com

Equipamentos para avicultura
Plasson Ltd.
Plasson do Brasil Ltda.
Rodovia SC 444 - Km 2
88820-000 – Içara – SC
Fone (48) 3431-9500 – Fax (48) 3431-9549
plasson@plasson.com.br
www.plasson.com.br

Frutas e mudas tropicais
Rahan Meristem Ltd.
Rahan Meristem Brasil
Rua Ricardo Hildebrand, 336
13630-562 – Leme – SP
Fone (19) 3571-5085 – Fax (19) 3554-3434
visaocentabil@visaocentabil.com.br
www.rahan.co.il

Matéria-prima para fertilizantes
Israel Chemicals Ltd.
Rotem do Brasil Ltda.
Rua Pedroso Alvarenga, 1254 – 1o.
04531-004 – São Paulo – SP
Fone (11) 3078-8877 – Fax (11) 3078-5394
rdb@rotemdobrasil.com.br
www.icl-group.com

ALIMENTOS

Tâmaras
Ardom Dates
Alimentos
Chart Foods
Gilboa
Brazsul Repres. Com. S/C Ltda.
Av. Vereador José Diniz, 1008
04604-001 – São Paulo – SP
Fone (11) 5521-4969 – Fax (11) 5686-4812
brazsul@uol.com.br
www.brazsul.com.br

Biscoitos kosher, diets
Gamegno Bros.
Azeitonas, pickles, enlatados
Javne
Alimentos
Yehuda Matzos
Catamaran Com. Var. Ltda
Rua dos Ciclames, 738
03146-010 – São Paulo – SP
Fone (11) 6341-4888 – Fax (11) 6341-3826
karisimports@uol.com.br

Aditivos p/ industria de alimentos
Israel Chemicals Ltd.
ICL Brasil Ltda.
Rua Augusto Ernani, 250
09695-310 – São Bernardo Campo – SP
Fone (11) 3301-0000 – Fax (11) 3303-0002
bkgaticos@iclbrasil.com.br
www.icl-group.com

Aditivos p/ ind. alimentícia
Gador Biochemical Ind. Ltd.
Proway Serviços Ltda
Rua Rosa e Silva, 294 – Cj. 83
01230-020 – São Paulo – SP
Fone (11) 3667-8901
proway@uol.com.br

Alimentos
Strauss Elite
Três Corações
Av. Brasília, 6345
33170-000 – Santa Luzia – MG
Fone (31) 3649-3819 – Fax (31) 3637-2711
secretaria@3coracoes.com.br

Alimentação Animal
Dosadores p/ medicamentos e vacinas
Tefen Plastic Products Ltd
Plasson do Brasil Ltda
Rodovia SC 444 - Km 02
88820-000 – Içara – SC
Fone (48) 3431-9500 – Fax (48) 3431-9549
plasson@plasson.com.br
www.plasson.com.br

Soja e suas proteínas, isoflavonas
Solbar Industries Ltd.
Ayalla Marketing e Representações Ltda
Av. Barão de Valim 142 - Campo Belo
04613-030 – São Paulo – SP
Fone (11) 5561-7486 – Fax (11) 5041-8434
ayalla@ayalla.com.br

Fosfatos p/ setores alimentício/técnico
Israel Chemicals Ltd.
Astaris Brasil Ltda.
Rua Flórida, 1758 – 11o.
04565-001 – São Paulo – SP
Fone (11) 5503-3799 – Fax (11) 5503-3791
regina_e_lohayashi@astaris.com
www.icl-group.com

ARTIGOS JUDAICOS

Velas
Menora
Catamaran Com. Var. Ltda
Rua dos Ciclames, 738
03146-010 – São Paulo – SP
Fone (11) 6341-4888 – Fax (11) 6341-3826
karisimports@uol.com.br

AUTOMAÇÃO INDUSTRIAL

CLP, IHM, Monitores e PC's Industriais
Unitronics
Dakol Instrumentos e Sistemas Ltda.
Rua General Jardim, 703 – Cj. 41
01223-011 – São Paulo – SP
Fone/Fax (11) 3231-4544
info@dakol.com.br - www.dakol.com.br

AUTOMOTIVO

Partes e peças de motores
King Ltd
Bluper Participações Ltda.
Rua Carlos Vicari, 106 - Fundos
05033-070 – São Paulo – SP
Fone (11) 3311-6900 – Fax (11) 3311-0137
bluper@uol.com.br

Autopeças
H. Nisenbaum
Gur Filter
Av. Nova Cantareira, 3531
02341-001 – São Paulo – SP
Fone (11) 6203-3317 – Fax (11) 6952-8600
diretoria@unionfilter.com.br

AVIAÇÃO

Manutenção de aeronaves e turbinas
IAI - Divisão Bedek
Synchroset Consultoria e Representações
R. Siqueira Campos, 43 – Sl. 1136
22031-070 – Rio de Janeiro – RJ
Fone (21) 2255-0507 – Fax (21) 2215-1239
synchro@uninet.com.br

BEBIDAS

Vinhos e Licores
Binyamina Winery
Vinhos
Efrat Winery
Catamaran Com. Var. Ltda.
Rua dos Ciclames, 738
03146-010 – São Paulo – SP
Fone (11) 6341-4888 – Fax (11) 6341-3826
karisimports@uol.com.br

CONSULTORIA

Negócios
Midot System
Prosets Brasil Ltda.
Av. Eng. Luis Carlos Berrini, 1700 - Cj. 104
04571-000 – São Paulo – SP
Fone (11) 5503-2849 – Fax (11) 5505-5071
prosets.brasil@prosets.biz
www.prosetsbrasil.com.br

COSMÉTICOS

Blue Line Cosmetics Ltd.
Beauty Mineral Imp. e Exp. Ltda
R. João Antonio de Oliveira , 1229
03111-030 – São Paulo – SP
Fone (11) 6606-6884 – Fax (11) 6601-1098
beautymineral@yahoo.com.br
www.beautymineral.com.br

ELÉTRICO

Equipamentos para poupar energia e outros
Elspec
Ação Engenharia e Instalações Ltda.
Av. Dom Pedro I, 656
São Paulo – SP
Fone (11) 6914-5177 Fax (11) 6914-2155
jsarosta@acaoenge.com.br

ELETRÔNICA

Equip. de áudio e video-conferência
Embiatr-Voon
Radvision
Tes Tecnologia Sistemas e Comércio Ltda.
Rod. Anhanguera - SP 330 - Km 296
14140-000 – Cravinhos – SP
Fone (16) 3951-4213 – Fax (16) 3951-2920
tes@tes.com.br - www.tes.com.br

Nobreaks, fontes, conversores
Gamatronic Electronic Industries Ltd.
PH Enterprise
R. Teodoro Sampaio, 744 – Cj. 81
05406-050 – São Paulo – SP
Fone (11) 3062-4022 – Fax (11) 3214-1735
peled@osite.com.br

Segurança para internet
Check Point Software Technologies
Check Point Software Technologies (Brazil) Ltda.
Rua Samuel Morse, 120 - Cj. 23
04576-000 – São Paulo – SP
Fone/Fax (11) 5501-2040
info-br@br.checkpoint.com
www.checkpoint.com

Automação industrial, gerenciamento de informações
Metorola
Softbrasil Automação Ltda.
Av. Dr. Cardoso de Melo, 1855 – Cj. 32
04548-903 – São Paulo – SP
Fone (11) 3488-8787 – Fax (11) 3488-8780
softbrasil@softbrasil.com.br
www.softbrasil.com.br

EMBALAGENS

Emb. esterilizadas p/ alimentos frescos
StePac L.A. Ltd.
Stepac Brasil Ltda
Av. Angélica, 1814 - Cj. 506
01228-200 – São Paulo – SP
Fone (11) 3661-7455 – Fax (11) 3663-0026
stepac@stepac.com.br
www.stepac.com.br

ENGENHARIA

Consultoria de Engenharia, projetos
Tahal
Consetoga-Rovers & Associados
Rua Mario Emzo Pascualucci, 287

04711-090 - São Paulo - SP
Fone (11) 5183-3404 R.1022
Fax (11) 5183-3404 R.1030
jmundelo@crsworld.com
www.tahal.com

EQUIP. MÉDICOS

Citogenética
Applied Spectral Imaging Ltd.
Ambrex S.A.
Rua Tupi, 535
01233-097 - São Paulo - SP
Fone (11) 3511-1090 - Fax (11) 3665-1089
ambrex@ambrex.com.br

Urologia, radioterapia e ortopedia
Direx Medical Systems Ltd.
Direx do Brasil Ltda.
R. Tutóia, 52
04007-000 - São Paulo - SP
Fone (11) 3889-0026 - Fax (11) 3884-0345
direx@direxdobrasil.com.br
www.direxdobrasil.com.br

Telemedicina
Aerotel Medical Systems
Online Security - EG
R. Marechal Bittencourt 100 - 3d. Paulista
01412-020 - São Paulo - SP
Fone (11) 3888-3802 - Fax (11) 3885-0477
atendimento@onlinesecurity.com.br

Equip. e insumos odontológicos
Romidan Dental
Romibras Ltda.
Rua Santa Clara, 50 - Sl. 1019
22041-010 - Rio de Janeiro - RJ
Fone (21) 2548-9476 - Fax (21) 2549-6613
romibras@globo.com
www.romibras.com

Esterilizadores
Tuttnauer Co.
Sispack Medical Ltda.
R. Antônio Fonseca, 280 - Vila Maria
02112-010 - São Paulo - SP
Fone (11) 6631-4355 - Fax (11) 6954-4107
sispack@sispack.com.br
www.sispack.com.br

Máq. e equip. para lentes corretivas
MS Optical
Teknisp Com. e Montagem de Equip.
R. Brasílio Machado, 639
09715-140 - São B. do Campo - SP
Fone (11) 4127-7072 - Fax (11) 4127-1415
contato@teknisp.com.br
www.teknisp.com.br

Mamografia e sistemas p/ biópsia
Cintec Medical Ltd.
Equip.p/ diagnósticos gastro-intestinais
Given Imaging Ltd.
Bio Imagem Com. Represent. Ltda
Rua Dona Germaine Burchard, 352
05002-061 - São Paulo - SP
Fone (11) 3675-3270 - Fax (11) 3675-1497
bioimagem@bioimagem.com.br
www.bioimagem.com.br

Equip. médicos e óticos
Olfr
Cromótica
Pça. Oswaldo Cruz, 124 Cj. 84
04004-070 - São Paulo - SP
Fone (11) 3284-6164 - Fax (11) 3287-2667
cromatica@terra.com.br

Equip. médicos e odontológicos
MDT
Heiman Com. Imp. e Exp. Ltda.
R. Dr. Fausto R. Carvalho, 271
09632-030 - São B. do Campo - SP
Fone (11) 4368-0188
heiman.com@u-netsys.com.br
www.heiman.com.br

Implantes cirúrgicos
Disc-o-Tech
Helca Importação e Exportação
Rua Teodoro Sampaio, 744 - Cj. 151
05406-000 - São Paulo - SP
Fone (11) 3064-1799 - Fax (11) 3068-0140
helca@uol.com.br
www.helca.com.br

Equip. para cirurgia a laser
Lumenis
HV Com. Imp. e Exp. Ltda.
Av. Brig. Luiz Antônio, 1277, cj. 1
01317-001 - São Paulo - SP
Fone (11) 3549-2855 Fax (11) 3251-2107
hv@hv2002.com.br
www.housenfvision.com.br

Equip. p/ trauma
Disc-o-Tech
Lab. Braun
Av. Eugênio Borges, 1092
24751-000 - Rio de Janeiro - RJ
Fone (21) 2602-3204
milton.oliveira@bbraun.com

Equip. médicos e farmacêuticos
Teva
Laboratórios Biosintética Ltda.
Av. das Nações Unidas, 22428
04795-916 - São Paulo - SP
Fone (11) 5546-6822 Fax (11) 5546-6812
lurbano@biosintetica.com.br
www.biosintetica.com.br

Urologia, ginecologia e ortopedia
Medispec Ltd.
Medispec do Brasil
Al. Itú, 1098 - Cj. 12
01421-001 - São Paulo - SP
Fone (11) 3064-2443 Fax (11) 3063-0681
medbrasil@uol.com.br
www.medispec.com

Testes para diagnósticos
Orgenics Ltd.
Orgenics do Brasil Ltda.
Al. dos Uhiatans, 157
04070-030 - São Paulo - SP
Fone (11) 5589-4622 Fax (11) 5581-1279
orgenics@uol.com.br - www.orgenics.com

EQUIP. PARA ESCRITÓRIOS

Bulot Plásticos Industriais
Arquivos Ativos do Brasil
R. Turiassú, 2117 - Pompéia
05005-001 - São Paulo - SP
Fone/Fax (11) 3871-2961
arquivosativos@arquivosativos.com.br

EQUITAÇÃO

Calçados para equitação
Dafna Industries
Kauana Com. Imp. e Exp. Ltda.
R. Ademar de Barros, 153
13270-600 - Valinhos - SP
Fone/Fax (19) 3859-1190
kauana@kauana.com.br
www.kauana.com.br

ESPACIAL

Satélites e componentes de satélites
IAI - Divisão MBT
Fogueles para transporte de satélites
IAI - Divisão MLM
Sensores, sist. inerciais de navegação
IAI - Divisão TAMAM
Synchronet Consultoria e Representações
Rua Siqueira Campos, 43 - Sl. 1136
22031-070 - Rio de Janeiro - RJ
Fone (21) 2255-0507 Fax (21) 2235-1239
synchro@uninet.com.br

FERRAMENTAS

Ferramentas de corte
Iscar Ltd.
Iscar do Brasil Comercial Ltda.
Rod. Miguel Melhado Campos, Km 79
13280-000 - Vinhedo - SP
Fone (19) 3826-7100 Fax (19) 3826-7171
iscar@iscarbrasil.com.br
www.iscar.com.br

Ferramentas p/ rebarba manual
Noga Engineering Ltd.
Keter Comercial e Importadora Ltda.
R. Visconde de Parnaíba, 335
03045-000 - São Paulo - SP
Fone/Fax (11) 3491-0088
keter@keter.com.br - www.keter.com.br

Máq. e ferram. para calçados
Orisol
Orisol do Brasil
Rodovia BR 116, 3635
93330-390 - Novo Hamburgo - RS
Fone (51) 594-2540 Fax (51) 581-5313
orisolbrasil@orisol.com.br
www.orisol.co.il

FILTROS INDUSTRIAIS

Amiad Filtration Systems
Etaenge Engenharia e Comércio Ltda.
Av. das Américas, 16401 - Sl.317
22790-701 - Rio de Janeiro - RJ
Fone (21) 2437-7495 Fax (21) 2498-5085
etaenge@terra.com.br
www.etaengefiltros.com.br

HIDRÁULICA

Válvulas de controle hidráulico p/ agricultura, saneamento, área ind., etc.
C-Valves
C-Valves
Rua Cardoso de Almeida, 1355 - Cj. 52
05013-001 - São Paulo - SP
Fone (11) 3864-3346 Fax (11) 3873-9635
info@cvalves.com - www.cvalves.com

IMPRESSÃO DIGITAL

HP - Indigo Division
Comprint
R. Camargo Cabral, 45 Itaim Bibi
01453-090 - São Paulo - SP
Fone (11) 1371-3371 Fax 3078-5761
digrafica@comprint.com.br
www.hp.com/go/indigo

INFANTIL

Brinquedos
Tiny Love
Brasbaby Import. e Distrib. Ltda
R. Newton Prado, 533
01127-000 - São Paulo - SP
Fone (11) 3361-3744 Fax (11) 3224-0311
gilberto@brasbaby.com.br
www.brasbaby.com.br

Fraldas
Kriport International Trading
Kriport do Brasil
Al. Santos, 1398 - Cj. 102
01418-100 - São Paulo - SP
Fone (11) 3141-0145 Fax (11) 3171-2016
kriport@terra.com.br - www.kriport.com

INFORMÁTICA

Robótica
Intelitek
Didatech Soluções Tec. Educacionais
R. Vergueiro, 1649 - Cj. 3
04101-000 - São Paulo - SP
Fone (11) 5574-7000 Fax (11) 5084-1422
didatech@didatech.com.br
www.didatech.com.br

Segurança da informação
Algorithmic Research
True Access
SCN Quadra 5 - bloco A - Sl. 701
70710-500 - Brasília - DF
Fone (61) 3426-1500 Fax (61) 3426-1555
celso@trueaccess.com.br
www.trueaccess.com.br

Automação industrial
Cimatron Ltd.
Sycad Systems Informatic Ltda.
R. Antônio de Godoy, 88 - 14o.
01034-000 - São Paulo - SP
Fone (11) 3222-3033 Fax (11) 3222-3239
marcosyan@sycad.com.br
www.sycad.com.br

Software educativo
Degem System
Sangari do Brasil
R. Estela Borges Morato, 336 - V. Siqueira
02722-000 - São Paulo - SP
Fone (11) 3934-7500 Fax (11) 3915-5353
ben.sangari@sangari.com.br
www.sangari.com.br

Desenvolvimento de sistemas
Magic Software Enterprise Ltd.
Repullo & Associados Consultoria
R. Machado Bittencourt, 361 - 5o.
04044-000 - São Paulo - SP
Fone/Fax (11) 5085-5818
comercial@repullo.com.br
www.repullo.com.br

Software educativo
Comfy
Edusoft Ltd.
Wicom
Positivo Informática Ltda.
Av. Sen. Accioly Filho, 1021
81310-900 - Curitiba - PR
Fone (41) 316-7700 Fax (41) 316-7704
ilasic@positivo.com.br
www.positivodireto.com.br

Proteção Anti-Pirataria
Aladdin
Dex Brasil
Alameda dos Nhambiquaras, 1518 - 1o.
04090-003 - São Paulo - SP
Fone (11) 2165-7070 Fax (11) 2165-7071
monaco@dexbrasil.com.br

MEIO AMBIENTE

Tratamento de água, dessalinização
Odis Filtering
Gehr International & Cia. Ltda
Av. Rio Branco, 123 - Sl. 1508 a 1511
20040-005 - Rio de Janeiro - RJ
Fone (21) 2221-0644 Fax (21) 2221-4747
gehrbr@gehr.com - www.gehr.com

Tratamento de água, efluentes, esgoto
Bermad
Hidro-Ambiental Ind.Com.
Rua Paulo Rebessi, 1014
13614-260 - Leme - SP
Fone (19) 3571-0431 Fax (19) 3554-5758
hidro@hidroambiental.com.br
www.hidroambiental.com.br

METAIS SANITÁRIOS

Torneiras elétricas, descargas, chaveiros
Stern Engineering Ltd.
Wog Comércio de Metais Sanitários Ltda.
Rua Agostinho Gomes, 1397
04206-002 - São Paulo - SP
Fone (11) 6914-1501 Fax (11) 6914-4533
wog@wog.com.br - www.wog.com.br

Torneiras plásticas e diversos
Golan Plastic
Pex do Brasil
R. Carlos Ferreira Endres, 454 V. Endres
07041-030 - Guarulhos - SP
Fone (11) 6421-3177 Fax (11) 6421-7069
comercial@pexdobrasil.com.br
www.pexdobrasil.com.br

METALURGIA

Rebites especiais para uso industrial
Omit Blind Rivets Ltd.

Or - Brasil Com. Imp. e Exp. Ltda.
Rua Bansal dos Menezes, 98
02469-000 - São Paulo - SP
Fone (11) 3031-3994 Fax (11) 3814-4865
orbrasil@orbrasil.com.br
www.orbrasil.com.br

PLÁSTICOS

Conectores PE e Acessórios
Fit-In
Ideal Trading Imp. Dist. Equip. Agrícol.
Rua Conselheiro Dantas, 03
40015-070 - Salvador - BA
Fone (71) 3326-2799 Fax (71) 3326-1415
filevin@idealtrading.com.br
www.idealtrading.com.br

Dosadores p/ limpeza, pintura, etc
Tefen Plastic Products Ltd.
Dema Engineering
Rua Emílio Ciella, 457
05126-130 - São Paulo - SP
Fone/Fax (11) 3906-9813
emarq@demaeng.com
www.demaeng.com

QUÍMICOS

Matéria-prima p/ ind. química, papel e celulose
Miloshan MCP Ltd.
AC Comércio Exterior
Rua Cel. Xavier de Toledo, 264 - Cj. 43
01048-904 - São Paulo - SP
Fone (11) 3257-1764 Fax (11) 3868-1118
o.dejtiar@uol.com.br

Matéria-prima p/ aromas e fragrâncias
Frutarom Ltd.
Frutarom do Brasil Ltda.
Av. Brig. Faria Lima, 1713 - Cj. 44
01451-910 - São Paulo - SP
Fone (11) 3816-3883 Fax (11) 3816-3887
sanetics@frutarom.com
www.frutarom.com

Óxido de Magnesio
Dead Sea Bromine Company-
Magnesia Products SBU
Metachem Intl. Com. Ltda.
Av. Angélica, 1814 - 13o.
01228-200 - São Paulo - SP
Fone (11) 3823-8770 Fax (11) 3823-8790
metachem@metachem.com.br
www.metachem.com.br

Petroquímica
Gadiv Petrochemicals Industries Ltd.
Dackel Química Ltda.
Av. Cotovia, 165 - Cj. 25
04517-000 - São Paulo - SP
Fone (11) 5093-7105 Fax (11) 5561-1035
dackel@uol.com.br - www.gadiv.com

RECURSOS HÍDRICOS

Válvulas para sistemas hidráulicos
Bermad
Válvulas Ventosas e Equip. Medição
Ari Air Valves
Bermad Brasil Imp. e Exp. Ltda.
Rua Jesuíno Arruda, 797 - Cj. 22
04532-082 - São Paulo - SP
Fone (11) 3073-1199 Fax (11) 3073-1217
bermad@bermad.com.br
www.bermad.com.br

SEGURANÇA E MILITAR

Munições, balística, upgrade carros de combate
IMI - Israel Military Industries
Carros de combate, veículos militares
Soymar Ltd.
Visão Noturna
ITL Optronics Ltd.
Roupas de proteção,máscaras anti-gás
Shalon
Rádio p/ longa distância, resgate e salvamento
Tadiran Spectralink Ltd.
Consultoria e projetos em segurança
ISDS
Proteção contra balas
Rakintex Ltd.
Artilharia,Infantaria,soluções de defesa
Soltam Systems Ltd.
Interceptação, inteligência, data mining
Nice Systems Ltd.
Material de segurança militar e policial
Rafael Ltd. Home Lars Security
Gehr International & Cia Ltda.
Av. Rio Branco, 123 - Sl. 1508 a 1511
20040-005 - Rio de Janeiro - RJ
Fone (21) 2221-0644 Fax (21) 2221-4747
gehrbr@gehr.com - www.gehr.com

Coletes, roupas especiais de proteção
Achidatex
Equipamentos de defesa, blindagens
Rafael
Synchronet Consultoria e Representações
R. Siqueira Campos, 43 - sl. 1136
22031-070 - Rio de Janeiro - RJ
Fone (21) 2255-3507 Fax (21) 2235-1239
synchro@uninet.com.br

Sistemas Eletrônicos de Segurança
Rokonet Electronics Ltd.
Rokonet Brasil Ltda
Av. Angélica, 819 - Cj. 82/84
01227-000 - São Paulo - SP
Fone (11) 3661-8767 Fax (11) 3661-7783
rokonet@rokonet.com.br - www.rokonet.com.br

PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

Treinamentos em segurança e proteção
S I A Israel - Security and Intelligence Advising
S I A Brasil
Rua Tabapuã, 888 - Sl. 112
04533-003 - São Paulo - SP
Fone (11) 3078-9585
bronze@siacorp.com - www.siacorp.com

SEGURANÇA

Segurança da Internet, gerenciamento de senhas
Aladdin Knowledge Systems
Westcon Brasil
Rua Victor Civita, 66 - Bl. 1 - 2o.
22775-044 - Rio de Janeiro - RJ
Fone (21) 3535-9300 Fax (21) 3535-9311
otavio@westcon.com.br

Cofres eletrônicos de segurança
Omen Metal Products
Sosseg Com. & Serv. de Seg. Ltda. ME
R. Carlos Silva, 328
01405-040 - São Paulo - SP
Fone (11) 6192-5344 Fax (11) 3285-5204
sosseg@ajato.com.br

Segurança
ICTS Global Services Ltd.
ICTS Global Services Ltda.
R. do Rócio 351, Cj. 41 - V. Olímpia
04552-000 - São Paulo - SP
Fone (11) 3053-3777 Fax (11) 3044-5902
global@icsglobal.com
www.icsglobal.com

Software e hardware
Buzz
Oz - Vision
LAU Segurança Eletrônica
R. Dona Layr Costa Rego, 47
05537-000 - São Paulo - SP
Fone (11) 3744-5225
luciano@uol.com.br
www.lausegurança.com.br

Segurança
Tadiran Systems
Logística Consultoria Ltda.
Praia de Botafogo, 228 - Sl. 1102
22359-900 - Rio de Janeiro - RJ
Fone (21) 2551-2049 Fax (21) 2551-3341
logrio@neryet.com.br

Soluções de vigilância urbana
Mer Group
Mer Sistemas de Segurança Ltda.
Rua Fidêncio Ramos, 100 - 8o.
04551-010 - São Paulo - SP
Fone (11) 2124-0500 Fax (11) 2124-0555
www.belmeris.com/grupomer_mersegur.htm

Travas, alarmes, portas, fechaduras
Rav-Barlach Vehicle Protection
Mul-T- Lock do Brasil Ind. Com. Ltda
Av. Lourenço Belfali, 350
06268-110 - Osasco - SP
Fone (11) 3697-7777 Fax (11) 3686-5864
multlock@multlock.com.br
www.multlock.com.br

Sistemas de segurança
Nir Tal
Multisafe
R. Turiassu, 127 Cj. 131
05005-001 - São Paulo - SP
Fone (11) 3664-7660 Fax (11) 3664-7814
nfo@multisafe.com.br
www.multisafe.com.br

Equip. de investigação
Elkat
Online Security - EG
R. Marechal Bittencourt 100 - Jd. Paulista
01433-020 - São Paulo - SP
Fone (11) 3888-3402 Fax (11) 3885-0477
atendimento@onlinesecurity.com.br

Sensores óticos, ultra-violetas
Orli Ltd.
REM Ind.
Rua Colombos, 282
05306-010 - São Paulo - SP
Fone (11) 3835-9922 Fax (11) 3835-6922
livia@rem.ind.br - www.rem.ind.br

TELECOMUNICAÇÃO

Telecomunicações
Verint Systems Ltd.
Affair System Telecomunicações
Rua Vergueiro, 2045 - 2o.
04101-000 - São Paulo - SP
Fone (11) 5081-9509 Fax (11) 5081-9595
dangelo@affair.com.br
www.affair.com.br

Telecomunicações
Allot Communications
Allot Communications
São Paulo - SP
Fone (11) 2828-1682
flima@allot.com - www.allot.com

Broadband Wireless Access
Alvarion Ltd.
Alvarion Telecomunicações do Brasil Ltda.
Rua Floriano Esserfelder, 178
80060-270 - Curitiba - PR
Fone (41) 3024-6665 Fax (41) 3024-1090
ginaldo.pereira@alvarion.com -
www.alvarion.com

Infra-estrutura de telecomunicações
Mer Group
Belmeris Infraestruturas Ltda.
R. Fidêncio Ramos, 100 - 7o.
04551-010 -São Paulo - SP
Fone (11) 2124-0500 Fax (11) 2124-0555
belmeris@belmeris.com
www.belmeris.com

Rádios Digitais
Ceragon Networks Ltd.
Ceragon Networks do Brasil Ltda.
Rua Dr. Guilherme Bannitz, 126 - 2o.
04532-060 -São Paulo - SP
Fone (11) 3040-3044 Fax (11) 3040-1041
jmachado@ceragon-la.com
www.ceragon.com

Segurança e Telecomunicações
Ness Technologies
Cubel
Brasília - DF
Fone (61) 3368-2801
cubel.advisors@pop.com.br
www.ness.com

Software e sistemas p/ operadoras
Converse
Converse do Brasil Ltda.
Rua Joaquim Floriano, 100 - 9o.
04534-000 - São Paulo - SP
Fone (11) 3707-3655 Fax (11) 3707-3866
raphael.halahastian@converse.com
www.converse.com

Backbone, acesso e dados
ECI Telecom Ltd.
ECI Telecom do Brasil Ltda.
Av. Dr. Cardoso de Melo, 1460 - Cj. 101
04548-005 - São Paulo - SP
Fone (11) 3512-1600 Fax (11) 3512-1601
francisco.correa@ecitele.com
www.ecitele.com

Gestão de fraude e receita em telecomunicações
Ectel Ltd.
???????????
Rua Helena, 280 - Cj. 604
04552-050 - São Paulo - SP
Fone (11) 3525-7576 Fax (11) 3525-7576
fabiosa@ectel.com - www.ectel.com

Telecomunicações
Followap
Followap
Rua Prof. Manoel Ferreira, 171
22451-030 -- Rio de Janeiro - RJ
Fone (21) 9989-9909
jd@doctorovich.net - www.followap.com

Sistemas de comunicação militar e civil
Tadiran Communications Ltd.
Sistemas sofisticados de telecom
Tadiran Electronic Systems Ltd.
Gehr International & Cia. Ltda.
Av. Rio Branco, 123 - Sl. 1508/1511
20040-005 - Rio de Janeiro - RJ
Fone (21) 2221-0644 Fax (21) 2221-4747
gehrbr@gehr.com - www.gehr.com

Comunicação via satélite
Gilat Satellite Networks Ltd.
Gilat do Brasil Ltda.
R. Lauro Muller, 116 - Sl. 4204
22290-160 - Rio de Janeiro - RJ
Fone (21) 2542-6600 Fax (21) 2542-9049
info.brazil@gilat.com - www.gilat.com

Telecomunicações
Giltek
Giltek Brasil
R. Libero Badaró, 646 - Sl. 10
01008-000 - São Paulo - SP
Fone/Fax (11) 3106-7992
comercial@giltek.com.br
www.giltek.com.br

Telecomunicações
Shiron
Infranav
R. Nossa Senhora das Graças, 821
21031-610 - Rio de Janeiro - RJ
Fone (21) 3212-8989 Fax (21) 3212-8998
info@infranav.com.br
www.infranav.com.br

Rastreamento e localização de veículos
Ituran Location and Control Ltd.
Ituran Sistemas de Monitoramento Ltda.
R. Cenno Shrighi, 170 - 4o. - Ed I
05036-010 - São Paulo - SP
Fone (11) 3471-2151 Fax (11) 3471-2411
gracia.ficher@ituran.com.br
www.ituran.com.br

Telecomunicações
Leadcom
Leadcom Telecom. do Brasil Ltda.
R. Loefgreen, 1291 - 3o. - V. Clementino
04040-011 - São Paulo - SP
Fone (11) 5576-7344 Fax (11) 5549-5431
urid@leadcom-is.com
www.leadcom.co.il

Repetidores e extensores p/ celulares
Dekelink Wireless Ltd.
Meastech Instrumentos de Teste e Medição
Av. Vereador José Diniz, 3720 - Cj. 210
04604-007 - São Paulo - SP
Fone (11) 5096-4634 Fax (11) 5093-0834
info@meastech.com.br
www.meastech.com.br

Comunicação de dados
Rad Data Communications
Rad do Brasil - WTC
Rua Ferreira de Souza, 107
04544-100 - São Paulo - SP
Fone (11) 3045-2523 Fax (11) 3045-3257
john_b@radbr.com.br
www.radbr.com.br

Antenas de TV via satélite e VSAT p/ navios
Orbit Marine
Radiomar Ind. Com. Ltda.
Rua Conde de Lages, 44 - Sl. 1203
20241-080 - Rio de Janeiro - RJ
Fone (21) 2187-2437 Fax (21) 2187-2434
radiomar@radiomar.com.br
www.radiomar.com.br

Telecomunicações
Rit Technologies Ltd.
Rit Technologies
Av. Armando Ítalo Setti, 417 - Bl. 2 - Cj. 112
09760-280 - São Bernardo do Campo - SP
Fone (11) 9953-3577 Fax (11) 4121-3068
eduardotanaka@rittech.com
www.rittech.com

Soluções para televisão digital
Scopus Video Networks Ltd.
Scopus do Brasil Ltda.
Av. Alfredo Ignácio Penido, 115 - Cj. 1601
12246-000 - São José dos Campos - SP
Fone/Fax (12) 3923-9208
scopusbrasil@scopusbrasil.com.br
www.scopusbrasil.com.br

Videoconferência, multiponto, streaming
Emblaze-Vcon
Seal Telecom (Distribuidor Certificado)
Rua Apinagés, 1100 - 13o.
05017-000 - São Paulo - SP
Fone (11) 3877-4000 Fax (11) 3877-4011
daniel@sealtelecom.com.br
www.sealtelecom.com.br

Sistemas de Gestão em Telefonia
MTS
Tabs Brasil
Rua Evêncio Ramos, 101 - 6o.
04551-010 - São Paulo - SP
Fone (11) 2124-0151 Fax (11) 2124-0199
www.tabs.com.br

Redes de Acesso
Teledata Network
TDN Telecomunicações Brasil S/A
Rua Dr. João Inácio, 1080 - Navegantes
90230-181 - Porto Alegre - RS
Fone (51) 3022-7787 Fax (51) 3029-0594
mano@tdnbrasil.com.br
www.teledata-networks.com

Telefonia, luzes de emergência
Gamasonic
Dynacom Group Holding
Rua Lubavitch, 221
01133-010 - São Paulo - SP
Fone (11) 3366-9200 Fax (11) 3366-9223
gaby@dynacom.com.br
www.dynacom.com.br

Segurança, Telemd. p/cerbdams,controle de acesso, cardiacos
Mobix Wireless Solutions Ltd.
Mobix S. A.
Rua Henrique Schaumann, 306
05413-010 - São Paulo - SP
Fone (11) 3511-1400 Fax (11) 3511-1409
info@mobixia.com.br
www.mobixia.com.br

TÊXTIL
Sistemas para inspeção de tecidos
EVS - Elbit Vision Systems Ltd.
PML - Petersen Mates Insp. e Exp. Ltda.
R. Domingos Afonso, 460
03161-090 - São Paulo - SP
Fone (11) 6180-1900 Fax (11) 6918-4211
servicos@pml.com.br
www.pml.com.br

Fios e filamentos para etiquetas
The Israeli Processing Co. Ltd.
Procol Ind. Com. Ltda
Rua Tupi, 262 - Sls. 42/43
01233-001 - São Paulo - SP
Fone/Fax (11) 3662-3305
procol@procol.com.br
www.procol.com.br

Têxtil e Plásticos/Poliamida 6.6
Nilit Ltd.
Nilit
R. Conselheiro Nébias, 1699
01203-002 - São Paulo - SP
Fone (11) 3338-1606
pedrok@attglobal.net - www.nilit.com

TRANSPORTE DE CARGA
Navegação e carga
Zim Integrated Shipping Service Ltd.
Zim do Brasil Ltda.
Rua Cincinato Braga, 340 - 10o.
01333-010 - São Paulo - SP
Fone (11) 2112-2900 Fax (11) 3287-6084
adm@zimbrasil.com.br
www.zimbrasil.com.br

TURISMO
Agência de Viagens
Genesis Tours
AD Agência de Viagens e Turismo Ltda.
R. Estela, 164
04011-000 - São Paulo - SP
Fone (11) 5087-3455 Fax (11) 5087-3458
ad@adturismo.com.br
www.adturismo.com.br

Cia. de Aviação
El. Al Israel Airlines Ltd.
El. Al Israel Airlines
Av. Rio Branco, 181 - Sl. 1906
20040-007 - Rio de Janeiro - RJ
Fone (21) 2220-6948 Fax (21) 2220-1230
elal.rio@elal.com.br
www.elal.co.il

Agência de Viagens
Benzi Brasil Travel & Tours Ltd.
Shanentur Passagens e Turismo Ltda.
Rua Sergipe, 475 Cj. 607/608
01243-001 - São Paulo - SP
Fone (11) 3826-8388 Fax (11) 3825-3820
shanentur@shanentur.com.br
www.shanentur.com.br

Agência de Viagens
Superjet Tours - Tel Or Ltd.
Superjet Brasil Viagens e Turismo Ltda.
R. Dr. Veiga Filho, 190
01229-001 - São Paulo - SP
Fone (11) 3663-3841 Fax (11) 3664-7386
mizmax@terra.com.br
www.superjet.co.il

A Tradição e Segurança do

Banque Safdié

agora no Brasil.

Fundos de Investimentos

Assessoria Financeira

Corporate Finance

O histórico Prédio da Tour de L'Ile, em Genebra, sede mundial do Grupo Safdié.

Multi Bank DTVM

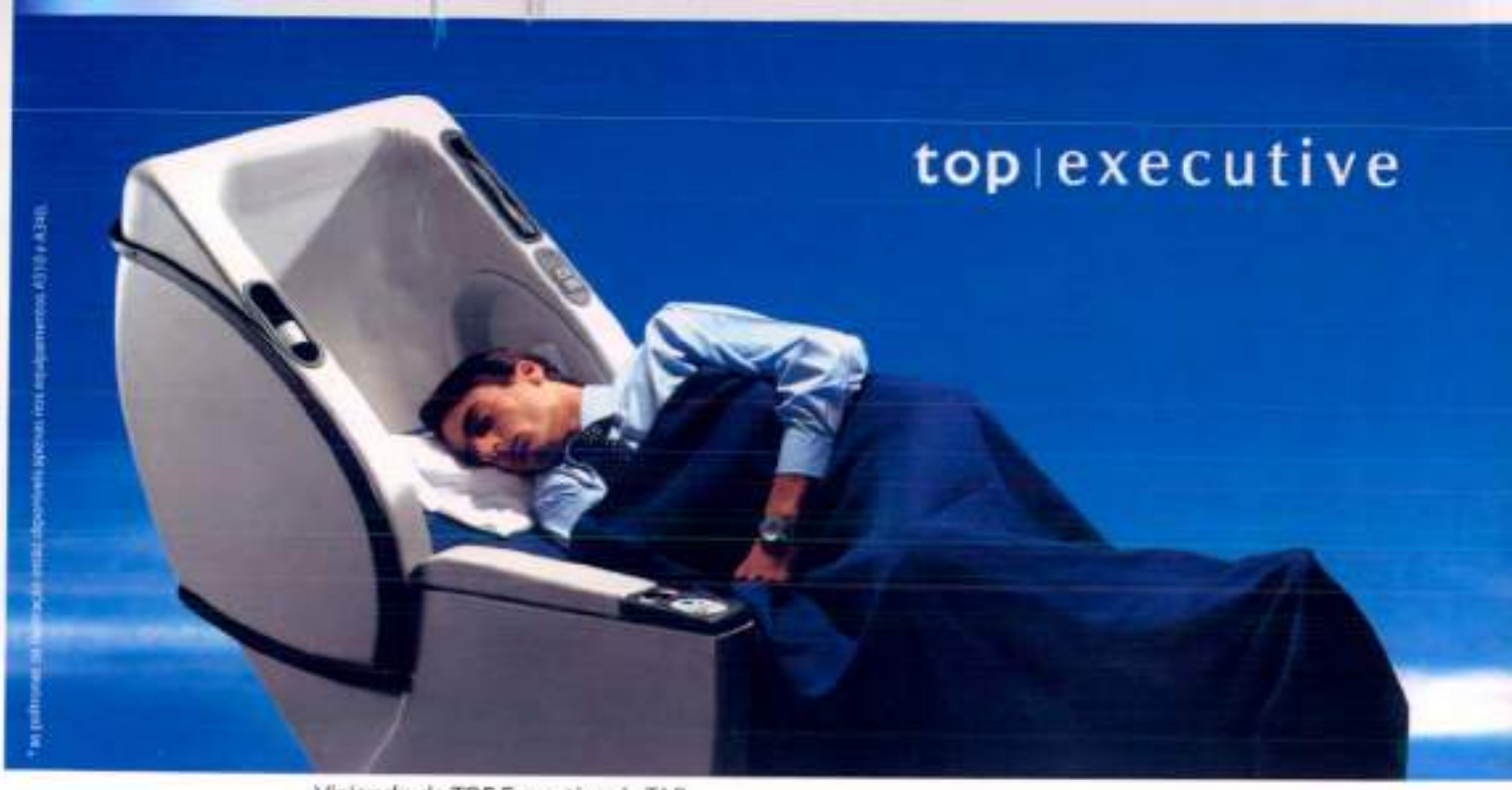
A Safdié Company

Em São Paulo:

Avenida Brigadeiro Faria Lima, 2277 - 21º andar

Fone: (55-11) 3096-1100 - Fax: (55-11) 3096-1114

e-mail: multi@multidtvm.com.br



Viajando de TOP Executive da TAP para qualquer destino da Europa além Portugal, a TAP lhe oferece um pernoite em Hotel cinco estrelas em Lisboa e o transfer* executivo, à sua escolha na ida ou na volta.

Para que você possa desfrutar da moderna e charmosa Lisboa, no intervalo de sua viagem.

Com a TAP você é TOP!

TAP PORTUGAL

A STAR ALLIANCE MEMBER

Voa mais alto.

www.flytap.com

Central de Atendimento:
Toll Free: 0800 707 7787
SP Passageiros: 2131 1200
e-mail: tapbrasil@tap.pt

lisboa região

*Transfer subordinado à compra da passagem com cartão MC/DI