



REVISTA DE SEGUROS

ANO 80 - Nº 831 - OUT/NOV/DEZ - 1999

ÓRGÃO OFICIAL DA FENASEG

Retomada do
Crescimento Deixa País
Otimista Para o Ano

2000

MERCADO APOSTA NUM ANO DE MELHORES RESULTADOS

Qual a sua visão de negócios para o futuro?

Imagine ter um grupo segurador no Brasil capaz de afastar os riscos de seus negócios nos próximos anos e, assim, deixá-lo livre para conquistar novos mercados e desafios. Pois saiba que, com a chegada da ACE, isso já é uma realidade. Reconhecida mundialmente por suas soluções em seguros, a ACE utiliza sua força financeira, tecnologia e presença em mais de 50 países para manter empresas e seus clientes longe de qualquer tipo de preocupação. Portanto, seja qual for o ramo de sua empresa, ver o lado bom do futuro é apenas uma questão de escolha. ACE. Sem correr riscos, você pode fazer muito mais.



Fazendo seu futuro mais livreSM

ace seguros

FENASEG
Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização

Diretoria
Presidente: João Elísio Ferraz de Campos
Vice-Presidentes: Júlio de Souza Avellar Neto, Luiz Tavares Pereira Filho, Olavo Egydio Setubal Junior, Renato Campos Martins Filho, Rubens dos Santos Dias. *Diretores:* Brian John Guest, Cesar Jorge Saad, Nilton Molina, Paulo Ferreira, Sérgio Timm, Valdey Frota de Albuquerque.
Conselho Fiscal
Membros Efetivos: Antônio Carlos Ferraro, Maurício Accioly Neves, Orlando Vicente Pereira.
Suplentes: Jorge Carvalho, José Maria Souza Teixeira Costa, Lúcio Antônio Marques.
Conselho Consultivo
Presidente: João Elísio Ferraz de Campos
Membros Efetivos: Acácio Rosa de Queiroz, Alfredo Fernandez de Larrea, Armando Erik de Carvalho, Eduardo Baptista Vianna, Francisco Caiuby Vidigal, João Júlio Proença, Jayme Brasil Garfinkel, José Américo Peón de Sa, José Castro de Araújo Rudge, Júlio Albuquerque Bierrenbach, Luiz de Campos Salles, Luiz Henrique S. L. de Vasconcelos, Mário José Gonzaga Petrelli, Mário Santiago Salgado B. Costa Duarte, Mário Teixeira Almeida Rossi, Pedro Pereira de Freitas, Rony Castro de Oliveira Lyrio, Sérgio Sylvio Baumgarten Jr., Simon Brett.
Membros Natos: Alberto O. Continentino de Araújo, Antônio Tavares Câmara, Eugênio Oliveira Mello, João Gilberto Possiede, Minas Alphonse Roelof Mardirossian, Miguel Junqueira Pereira, Paulo Miguel Marraccini, Sérgio Passold.

REVISTA DE SEGUROS

Órgão Informativo da Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização — Fenaseg.
PUBLICAÇÃO INTEGRANTE DO CONVÊNIO DE IMPRENSA DO MERCOSUL — COPREME. Em conjunto com SIDEMA (Serviço Informativo do Mercado Segurador da República Argentina), EL PRODUCTOR (Publicação da Associação de Agentes e Produtores de Seguro da República Oriental do Uruguai) e Jornal dos Seguros (Publicação do Sindicato dos Corretores de Seguros e de Capitalização do Estado de São Paulo).
Editor: Geraldo Bolda
Editora Executiva: Ângela Cunha (MTb. 12.555)
Coordenação Editorial: VIA TEXTO
Tel./fax: (021) 262.5215 e 262.4736
Jornalista Resp.: Vania Mezzonato (MTb. 14.850)
Programação Visual: Mariza Good (Tel.: 275.5307)
Colaboradores: André Costa, Cecília Guedes, Daniela Schubnel, Darcy Moreira, Elaine Rodrigues, Irany Tereza, Luiz Guimarães, Silvia Noronha e Suzana Liskauskas.
Equipe ASCOM: Adriana Beltrão e Valéria Machado. Escritório Fenaseg/Brasília - SCN/Quadra 1/Bloco C - Ed. Brasília - Trade Center - sala 1607
Fotografia: Agência JB, Arquivo Fenaseg e Arquivo Icatu Hartfort
Ilustração: Janey
Capa: Scalla Assessoria e Design
Fotolitos: Dressa Color
Gráfica: Zit Gráfica e Editora
Distribuição: Serviços Gerais/Fenaseg
Redação e Correspondência: Assessoria de Comunicação e Imprensa - Fenaseg (Rua Senador Dantas, 74/12º andar, Centro - Rio de Janeiro (RJ) - CEP. 20.031-201 - Telex: (021) 34505 - DFNES Fax: (021) 240.9558 - Tel.: (021) 524.1204 - Ramais 140/156
Periodicidade: Trimestral
Circulação: 5 mil exemplares
As matérias e artigos assinados são de responsabilidade dos autores. As matérias publicadas nesta edição podem ser reproduzidas se identificada a fonte.
Distribuição Gratuita.

SUMÁRIO

5

ENTREVISTA

O ex-ministro Delfim Netto analisa o desempenho da economia brasileira neste ano e fala de suas expectativas para o ano 2000.



8

CAPA

Comportamento da economia vai ditar as regras do mercado para o próximo ano

14

ÁGUA

Escassez leva a ONU a eleger a água como uma das prioridades da Agenda 21

20

INDICADORES

Mercado registra crescimento de 5,6% entre janeiro e julho de 1999

22

CARNAVAL

Apólices garantem coberturas nos limites da Marquês de Sapucaí

26

AUTOMÓVEIS

Banco de dados permite calcular tarifas dentro da realidade brasileira

EDITORIAL.....	4	OPINIÃO.....	30
QUALIDADE.....	18	MARKETING.....	32
TURISMO.....	19	CONGLOMERADO...	35
PRODUTOS.....	24	RÁPIDAS	36
INVESTIMENTO.....	25	NOMES & NOTAS.....	38
SINDICATOS.....	28	LIVROS.....	38

A missão da Fenaseg

O ano de 1999 está terminando como todos nós gostaríamos que tivesse começado: com a economia em recuperação e sinais claros de retomada do desenvolvimento. Há, portanto, razões concretas para olharmos o futuro com otimismo, deixando para trás as dificuldades que caracterizaram este período já a partir de janeiro.

E se as perspectivas são boas para o País, são melhores ainda para o mercado de seguros, resseguros, previdência privada e capitalização. Além de o nosso desempenho depender diretamente do comportamento dos demais setores produtivos, conseguimos alguns avanços institucionais que colocarão o nosso segmento em um outro patamar no contexto econômico do País.

A quebra do monopólio do resseguro e, mais à frente, a privatização do IRB, embora não tenham um reflexo direto no volume de negócios, representam o início de uma nova cultura e, conseqüentemente, uma mudança de mentalidade em nossas atividades. Vamos, agora, concentrar a nossa atenção em outros campos de igual importância para o setor, como a reforma da previdência, o seguro de acidentes do trabalho e a regulamentação do seguro saúde. As vitórias já alcançadas e a certeza de que as nossas

posições interessam não só ao nosso segmento como a toda a sociedade, nos induzem a defendê-las com absoluta convicção e redobrar os esforços para que se concretizem o mais rápido possível.

A Fenaseg vai continuar se empenhando nessas tarefas como o centro de convergência de idéias e opiniões e como foco irradiador de posições, reivindicações e sugestões do mercado, comportando-se, assim, efetivamente, como o traço de união entre as empresas e o interlocutor permanente com todas as instituições públicas e privadas que, de alguma forma, se relacionam com seus associados. Deve, ainda, atuar como um agente de vanguarda, antecipando-se aos fatos e como centro de estudos, de inteligência e de debates, debruçando-se sobre todos os temas relevantes que possam significar aprimoramento da nossa atividade, fortalecimento do setor e aperfeiçoamento do País. E só há um segredo para que essa missão seja desempenhada cada vez com mais sucesso: a participação de todos os profissionais do mercado que, a par do trabalho que desenvolvem em suas companhias, ainda encontram tempo para se dedicar às atividades da Federação. É por isso que nós podemos olhar para a frente com otimismo e esperar tempos cada vez melhores.

João Elísio Ferraz de Campos

Presidente da Fenaseg

Entrevista

DELFIN NETTO

O Brasil não corre o risco de voltar à inflação. A opinião é do ex-ministro Delfim Netto, deputado federal pelo PPB de São Paulo. Nesta entrevista exclusiva à Revista de Seguros, ele explica que, com a atual desindexação da economia, os elevados níveis de desemprego e a queda do salário real, o próximo ano não trará de volta os altos índices de inflação do passado. Para o ex-ministro, não há nada de errado nos índices oficiais, mas ele considera o IGPM uma "aberração".



O deputado Delfim Netto se transformou num dos maiores entusiastas da economia brasileira para o próximo ano. Está convicto de que a alta do dólar foi exagerada e as cotações vão cair. Entretanto, não acredita num patamar ideal — para ele, o que se pode esperar é que o Real se valorize ligeiramente. Apesar do otimismo, o ex-ministro não perde o tom ácido de suas críticas. Na sua avaliação, o Banco Central demorou muito para intervir no câmbio e

faltou empenho do Governo em mobilizar suas agências de fomento (Banco do Brasil e BNDES) para ampliar a oferta de crédito à agricultura, às pequenas e médias empresas e principalmente às exportações. O ex-ministro afirma ainda que a equipe econômica errou muito até janeiro deste ano que se acaba, sustentando por quatro anos uma política cambial, segundo ele, corrosiva, alicerçada nas maiores taxas de juros do universo. O deputado acusa ainda o Governo de ter criado um

clima de incerteza nos últimos meses — primeiro, permitindo aumentos abusivos das tarifas públicas e, depois, com medo da volta da inflação, interrompendo o processo de redução das taxas de juros. Além disso, ele diz que o Governo se mostrou indiferente à destruição de uma boa parte do setor produtivo. Para o futuro, afirma que é essencial que a votação da Reforma Tributária pelo Congresso aconteça nos primeiros meses de 2000, vencendo a resistência do Executivo.

Recentemente o dólar vem recuando e as expectativas em relação à economia brasileira começam a melhorar. O senhor acredita que está havendo uma recuperação? Quais são os principais indicadores disso?

— Desde a correção da política cambial, em janeiro passado, a economia brasileira começou a recuperar as condições para voltar a crescer. O novo regime cambial favorece as exportações e permite a redução das taxas de juro. O desemprego continua alto.

mas caiu um pouco o ritmo de dispensa de trabalhadores no setor industrial. A recuperação tem sido lenta pelas seguintes razões: a) Apesar de a taxa básica de juros ter caído pela metade, seu nível ainda é muito alto, o que restringe os investimentos na produção; b) O setor exportador foi praticamente destruído. Ele vem reagindo lentamente, com algum aumento no volume físico das exportações de têxteis, calçados, papel e celulose e uns poucos outros, mas é um crescimento que ainda não se generalizou; c) Faltou empenho do Governo em mobilizar suas agências de fomento (Banco do Brasil, BNDES) para ampliar a oferta de crédito à agricultura, às pequenas e médias empresas e principalmente às exportações. O Produto Interno Bruto (PIB) deve registrar um crescimento ainda medíocre este ano, algo entre zero e 1%, mas enfim não se concretizaram as sinistras previsões de queda de até 4%

“O PIB deve registrar um crescimento ainda medíocre este ano, algo entre zero e 1%, mas enfim não se concretizaram as sinistras previsões de queda de até 4% e da exacerbação das taxas de inflação para níveis de 50% e até 80% anuais em decorrência da desvalorização cambial”

e da exacerbação das taxas de inflação para níveis de 50% e até 80% anuais em decorrência da desvalorização cambial.

❑ *O dólar acima de R\$ 1,90 estava sobrevalorizado, por quê?*

— O câmbio flutuante flutua..., mas em nenhum país do mundo ele é totalmente livre. O Banco Central esperou demais para intervir.

❑ *Na opinião do senhor então, qual é o patamar ideal para o dólar nesse momento e para o próximo ano?*

— Não existe esse “patamar ideal”. O que se pode esperar é que o real se valorize ligeiramente no decorrer do próximo ano.

❑ *Já se fala de uma melhora na balança comercial brasileira. Isso está acontecendo de fato? Por quê?*

— Claro que melhorou. Saímos de um déficit de US\$ 5 bilhões para um déficit muito menor, em torno de US\$ 1 bilhão.

❑ *O sr. acredita que as metas de balança comercial e resultado fiscal do Governo com o Fundo Monetário Internacional (FMI) serão cumpridas?*

— O superávit fiscal este ano está de acordo com os parâmetros combinados com o FMI. Não vejo grandes dificuldades para o cumprimento da

“O ano vai terminar com uma taxa de inflação compatível com a meta acordada com o FMI. A meta de 6% para o ano que vem, podendo variar um pouco acima ou abaixo, é bastante razoável”

meta no ano 2000. Quanto à balança comercial, vai depender das ações do Governo na promoção das exportações. É preciso facilitar o crédito, especialmente para que as médias e pequenas empresas voltem a exportar e reduzir a burocracia.

❑ *Ainda existe no Brasil um risco de volta de uma inflação forte? O senhor acha que os índices oficiais refletem de fato o comportamento dos preços no mercado?*

— Houve alguma pressão de preços localizada em poucos produtos, como a carne, o açúcar e nos combustíveis, mas que já está cedendo. Inflação é alta generalizada de preços e isso não está acontecendo. Com a economia desindexada, elevados níveis de desemprego e queda do salário real, não há risco de voltar a inflação. Não há nada de errado nos índices oficiais. A única aberração é o IGPM.

❑ *No quadro atual, em que a meta de inflação assumida pelo Governo federal com o FMI para este ano não será cumprida, como podemos esperar que os índices se comportem no ano que vem?*

— O ano vai terminar com uma taxa de inflação compatível com a meta acordada com o FMI. A meta para o ano que vem, podendo variar dois pontos percentuais acima e abaixo de 6%, é bastante razoável.

❑ *Quais são as perspectivas para o crescimento e recuperação da economia brasileira?*

— Após a correção da política cambial, como eu disse antes, melhoraram muito as condições para a retomada do crescimento. Digo mais: nestes últimos cinco anos, nunca tivemos um quadro tão favorável ao crescimento como neste final de ano. O Governo só precisa governar, convencendo a equipe econômica que estabilidade e desenvolvimento são perfeitamente compatíveis e que é preciso apenas dar um pouco mais de liquidez ao sistema para que a agricultura e a indústria se recuperem mais depressa, expandindo a produção e as exportações.

❑ *Qual a opinião do sr. sobre a condução da política econômica pelo Governo?*

— Errou demais até janeiro deste ano, sustentando durante quatro anos uma política cambial corrosiva, alicerçada nas maiores taxas de juros do universo, indiferente à de truição de uma boa parte de nosso setor produtivo. E, no período que se seguiu à mudança da

política cambial, imposta de fora para dentro, à sua revelia, reage com enorme timidez aos desafios do desenvolvimento.

❑ *Quais são ainda os principais motivos para incerteza em relação à economia brasileira? Ainda não há consenso, por exemplo, em relação à reforma tributária. Isso é muito grave? Quanto tempo o senhor acredita que o Brasil ainda tem para realizar essa reforma?*

— Temos que concluir a votação da Reforma Tributária no Congresso logo nos primeiros meses do próximo ano, vencendo a resistência do Executivo Federal. Quem produziu o clima de incerteza nos últimos meses foi o próprio Governo, permitindo aumentos abusivos de tarifas públicas e depois, com medo da inflação, interrompendo o processo de redução das taxas de juro.

❑ *E quanto à Reforma da Previdência? Ainda há muito o que se mudar para o aprimoramento do regime previdenciário brasileiro?*

“Nestes últimos cinco anos, nunca tivemos um quadro tão favorável ao crescimento como neste final de ano. O Governo só precisa governar, convencendo a equipe econômica que estabilidade e desenvolvimento são perfeitamente compatíveis”

— A Reforma Previdenciária ainda está por fazer. O que avançou até agora apenas permite um período de transição que deve ser aproveitado para pensarmos a substituição do atual regime de partição pelo regime de capitalização.

❑ *Um dos maiores riscos para a economia brasileira é de uma nova crise econômica externa. Quais são as chances de que isso volte a acontecer?*

— Crises externas vão existir sempre, com maior ou menor intensidade. A melhor forma de enfrentá-las é trabalhando para reduzir a fragilidade de nossa economia, aumentando as exportações para aliviar o peso do déficit em contas-corrente.

❑ *Qual é a situação dos países asiáticos atualmente?*

— Alguns países asiáticos estão se recuperando rapidamente, como a Coreia e a Malásia, graças a um vigoroso esforço de exportações que está puxando o crescimento do PIB.

❑ *Os temores em relação à economia americana parecem ter diminuído agora. As estimativas são de que a economia dos Estados Unidos irá se desacelerar lentamente, reduzindo os riscos de uma crise lá e em países como o Brasil. Essa percepção de risco menor é realista?*

— É uma percepção realista. A economia

americana vem crescendo vigorosamente há quase dez anos, sem inflação, com baixos índices de desemprego, ganhos constantes de produtividade e expandindo as exportações. É um processo que dificilmente será revertido no curto prazo.

❑ *O fracasso nas negociações em Seattle é uma ameaça à evolução da abertura econômica internacional?*

— Não. Apenas significa que os obstáculos à expansão do comércio continuam os mesmos e que só com o nosso próprio esforço e imaginação poderemos aumentar a participação de nossas exportações no mercado global. É preciso não esquecer que há 15 anos, quando as barreiras eram muito maiores, as exportações brasileiras chegaram a representar 1,4% do volume das exportações mundiais e hoje só participamos com 0,7%, simplesmente por que deixamos de dar sustentação ao setor exportador e nossos concorrentes avançaram.

❑ *Qual é o futuro do Mercosul na sua opinião? Essas brigas entre Brasil e Argentina podem trazer problemas futuros para a economia e a balança comercial do país?*

— Sempre haverá disputas, por que a fricção é inerente ao comércio exterior. O problema com a Argentina é que ela está com o câmbio

“A privatização do setor de seguros vai acontecer, mais cedo ou mais tarde. Só não podemos é conceder facilidades e cometer os erros que caracterizaram o processo de privatização nas demais áreas”

no lugar errado, como nós também estávamos até janeiro deste ano. Mas o Mercosul vai continuar avançando.

❑ *Um dos setores que ainda esperam pela privatização é o setor de seguros. Com a possibilidade de privatização do Instituto de Resseguro do Brasil (IRB) para o próximo ano, o senhor acha que isso pode abrir o mercado segurador do país?*

— A privatização do setor de seguros vai acontecer, mais cedo ou mais tarde. Só não podemos é conceder facilidades e cometer os erros que caracterizaram o processo de privatização nas demais áreas. É preciso ter extremo cuidado, discutir bem as normas, construir uma boa regulamentação que impeça a desnacionalização do setor.

❑ *A entrada de novas empresas de seguro no Brasil e a possibilidade de as empresas nacionais operarem com o resseguro pode fazer com que o país se beneficie com a entrada de novos dólares?*

— Desde que tenhamos as salvaguardas adequadas, o ingresso de recursos externos pode ser benéfico ao setor.



PERSPECTIVAS



O desempenho do setor de seguros no ano que vem será ditado, prioritariamente, pelos fatores conjunturais. Tudo vai depender do comportamento macroeconômico, principalmente da capacidade do governo de manter baixos os índices de inflação, que começam a apresentar "soluções" preocupantes. Em 1999, a economia enfrenta seu segundo ano de relativa paralisia, com estimativa de crescimento zero do Produto Interno Bruto (PIB).

Como consequência, a carteira de Automóveis, por exemplo, ensaia um decréscimo, em termos nominais, de 10% em relação aos prêmios registrados no ano passado. Somado o saldo a inflação do período, o recuo será ainda maior. "Em 2000 o mercado de Automóveis dificilmente será tão ruim quanto o deste ano e a estimativa é, pelo menos, de recuperação desta perda", opina Júlio Avelar, vice-presidente da Fenaseg e diretor vice-presidente da Sul América.

Este ano não vai ser igual ao que passou

O mercado de seguros vai iniciar o ano 2000 sob o signo da expectativa, depois de atravessar o mais extraordinário crescimento de sua história, nos anos que sucederam a implantação do plano de estabilização monetária. Todos os segmentos, sem exceção, elevaram seu peso na economia — especialmente até 1998 — e alguns chegaram a saltos impressionantes, como o mercado de Previdência Privada, que teve incremento de 590% no período.

"Voltar aos patamares de 1998 não me parece uma visão otimista", diz ele, argumentando que o aceno dado pelo governo ao iniciar a trajetória de queda das taxas de juros e mudanças estruturais que devem propiciar a volta do desenvolvimento — no caso dos automóveis, o aumento de participação da indústria automotiva e a renovação de frota — devem auxiliar naturalmente esta retomada.

Cenários — A situação não é, na opinião de especialistas, a de uma sangria desatada. Segmentos do ramo de seguros, entre eles Saúde e Capitalização, registram avanços bem significativos, a despeito dos passos para trás dados pela maioria dos setores produtivos pós-crises internacionais. Mas, o resultado da carteira de Automóveis é uma amostra do estrago que o retorno da inflação e a perda do poder aquisitivo podem acarretar.

Os seguros de pessoas — Vida e Acidentes Pessoais — também tiveram forte incremento no período que sucedeu o real. De 1994, início do processo de estabilização, a 1998, este ramo cresceu 78%, passando de uma movimentação de R\$ 12,1 bilhões para R\$ 19,4 bilhões. "Com o fantasma da inflação expurgado do cenário cotidiano, tão logo as pessoas se livraram da perplexidade dessa situação, até então inédita, começaram a constatar que poderiam planejar seu orçamento pessoal de forma prática e simples", lembra Hélio Brito, presidente da Comissão de Previdência e Vida da Fenaseg e gerente de Auditoria e Riscos da Unibanco Seguros.

Ele lembra que o planejamento orçamentário trouxe à tona a inversão de valores no perfil de consumo do brasileiro de renda mediana, que passou a valorizar

itens anteriormente afastados de sua lista normal de consumo primário. "Neste contexto, se inseriu muito bem o seguro de pessoas, individual ou coletivo, bem como os planos de previdência privada", comentou.

Fator previdenciário

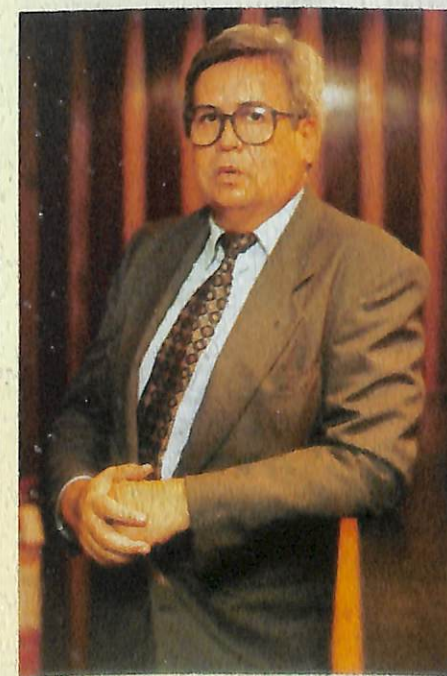
— O incremento registrado na Previdência Privada "não é uma bolha, um acidente", ressalta Nilton Molina, diretor da Fena-seg e presidente da Icatu Hartford Capitalização. "Nos próximos dez anos a carteira de Previdência será muitas vezes mais importante", destaca o especialista, que chama a atenção para um fato ocorrido recentemente que contribuirá para aquecer ainda mais a previdência privada: o fator previdenciário, uma conta virtual no INSS que estabelece benefício menor para quem se aposenta mais cedo. "O valor da aposentadoria não é simplesmente mandatário", analisa.

A ressalva é que, depois do salto, os planos de previdência em 1998 ampliaram sua participação em apenas 5% devido à predominância de forte instabilidade econômico-financeira. A crise da Ásia, em outubro de 1997, a moratória russa, em agosto do ano seguinte, e a desvalorização cambial brasileira, em janeiro deste ano, frearam bruscamente o ritmo de ascensão.

Os últimos cinco anos foram marcados por mudanças. "Não apenas a estabilidade atingiu o cidadão no bolso e na cabeça, dando ao país uma nova cultura", como lembra Molina. Alterações estruturais deram, e ainda estão dando, uma nova cara



Júlio Avelar (Sul América): Em 2000, o mercado de Automóveis dificilmente será tão ruim quanto o deste ano, e a estimativa é, pelo menos, de recuperação desta perda"



Hélio Brito (Unibanco): "Com o fantasma da inflação expurgado do cenário cotidiano, as pessoas começaram a planejar seu orçamento de forma prática e simples"

ao setor. "A sociedade continua se acostumando com as contas do seguro social, que ficaram mais claras", acrescenta.

A reforma da Previdência; a entrada pesada de seguradoras multinacionais ampliando o processo de fusões e aquisições; o processo de privatização do

Resseguro — que deve ser concluído no primeiro semestre de 2000 —; as mudanças nas normas de funcionamento dos planos de capitalização; a instituição do plano garantidor de benefício livre; e o início da passagem da administração dos acidentes de trabalho do setor go-



Nilton Molina (Icatu Hartford): "O incremento da Previdência Privada não é uma bolha, um acidente. Nos próximos dez anos será muitas vezes mais importante"

vernamental para a iniciativa privada. Tudo isso forma um leque de transformações muito profundas.

Previsões de risco

Qualquer previsão para o ano que vem carrega uma generosa dose de risco. Projeções para a próxima década, então, exigiriam poderes de pitonisa, como alega Márcio Coriolano, presidente da Comissão de Saúde da Fenaseg e diretor da área de Saúde da Bradesco Seguros. "O mercado de seguros é pró-cíclico e intimamente ligado à estabilidade. Tudo vai depender da inflação e o que se pode fazer agora, no máximo, é estabelecer cenários". Neste contexto, ele prevê, por exemplo, um aumento da competição na área de seguro-Saúde, com a continuidade do movimento de fusões e aquisições, embora sem a mesma agressividade dos últimos anos.

Das 41,8 milhões de pessoas atendidas pela rede privada de assistência à saúde, segundo dados de 1998 da Superintendência de Seguros Privados (Susep), estima-se que 8% se-

jam do setor de seguros que, mesmo não sendo líder neste mercado, é o que oferece o produto mais amplo em termos de garantias.

O receio do impacto da nova legislação para o seguro-Saúde, criada este ano, fez com que as empresas trabalhassem com uma estimativa de decréscimo no número de contratos, em virtude do aumento médio de 12% nos preços. Mas, comparativamente ao ano passado, o segmento cresceu e o desempe-

nhu surpreendeu.

Em parte, este resultado deve-se à já irreversível falência do sistema de saúde pública. Outra razão, na opinião de Márcio Coriolano, foi a de que, mesmo acarretando reajustes, a lei trouxe benefícios para os consumidores. Segundo ele, afora a inserção da cobertura para doenças mentais, a lei não trouxe grande inovação para as seguradoras. O resultado é que



Márcio Coriolano (Bradesco Seguros): "O mercado de seguros é pró-cíclico e intimamente ligado à estabilidade. Tudo vai depender da inflação. Agora pode-se no máximo estabelecer cenários"

o setor deve fechar o ano com resultado positivo e, com condições favoráveis na economia nacional, deve continuar crescendo no ano que vem.

Márcio Coriolano ressalta somente que as seguradoras terão de adotar alguma medida eficiente de gerenciamento de custos dos prestadores de serviços para melhorar seus resultados. "O gerenciamento é uma tônica e o Brasil está ainda buscando o modelo ideal, que não parece ser o adotado nos Estados Unidos."

O mesmo ocorre no ramo Vida e Acidentes Pessoais. Segundo Hélio Brito, executivo da Unibanco, o patamar da sinistralidade bruta nos seguros coletivos, que em 1994 ficou em 38,5%, oscilou entre 44% e 50% entre 1995 e 1998. "É lamentável que isto tenha ocorrido sem a redução nas despesas administrativas, o que comprometeu mais o resultado", comentou.

Outro aspecto importante para o seguro-Saúde é o modelo para a regulamentação legal. "Vai pesar para o desenvolvimento do mercado o modelo de

"A segunda metade dos anos 90 foi marcada pelo ganho de mercado de produtos antes relegados a planos secundários"

regulação a ser adotada, que já foi modificada várias vezes. Este é o ano de experiência da Susep para regular preços e fiscalizar solvências."

Ganho de mercado — A segunda metade dos anos 90 foi marcada pelo ganho de mercado de produtos antes relegados a planos secundários. É o caso da Capitalização, regulamentada no país desde 1933, que patinava nos mesmos índices há décadas. De 94 a 98, teve crescimento de 358% no volume de prêmios, passando de R\$ 892,4 milhões para R\$ 3,6 bilhões. Sua participação no total do mercado segurador passou para 13,64%.

Este ano, mesmo com toda o cenário recessivo, a Capitalização ainda deve crescer 15% em relação ao ano passado, avalia Rita de Cássia Batista Moço, presidente da Comissão de Capitalização da Fenaseg e gerente-geral da Real Capitalização. O resultado deste ano está previsto em R\$ 4 bilhões e há expectativa de crescimento de 20% para 2000, chegando a

uma cifra em torno de R\$ 5 bilhões. "O desafio para o ano que vem é, no mínimo, preservar os ganhos obtidos este ano. A disseminação do produto foi fora do normal nos últimos anos. Hoje, não se vê grande conglomerado financeiro que não ofereça título de capitalização, destaca.

Ela comenta que as empresas estão investindo pesadamente em marketing para colocar seus produtos adequadamente no mercado. "Estão ouvindo mais os consumidores para saber atender melhor os clientes, dando transparência ao mercado", diz ela. Uma tarefa relativamente difícil, para um produto que atrai um perfil dubio de consumidor.

Basicamente, a clientela de capitalização é formada por dois tipos: aquele que não consegue fazer poupança de maneira regrada e precisa de um período de carência para manter a aplicação, e o que tem espírito de jogador, gosta de apostar e acha emocionante concorrer a um sorteio. "Este tipo de investidor não é aquele que olha somente a rentabilidade, porque há aplicações mais rentáveis no mercado", compara Rita.

Ela admite que, apesar de não haver ainda comprovação estatística, o mercado percebe instintivamente que está havendo uma migração de clientes da poupança, que vem registrando resultado negativo diante da inflação. "Mais algumas empresas devem entrar neste mercado no ano que vem", estima.

Nova fase — A mais importante transformação do setor segurador, prevista inicialmente para este ano, ficou para o ano 2000. A abertura do Resseguro para o capital privado vai iniciar de fato uma nova fase nesta área. Luiz Tavares Pereira Filho, dire-

Luiz Tavares (Bradesco): "É preciso impedir a entrada de empresas de Resseguro que operem apenas como 'aspiradores de prêmios', o que só serve para incentivar a saída de divisas"



tor da Bradesco Seguros, coordenou a comissão criada pela Fenaseg para a formulação de propostas, que foram, em sua maioria, aproveitadas no processo de preparação para a privatização do Instituto de Resseguros do Brasil.

O projeto, que vem se arrastando com propostas feitas nos últimos dez anos, ganhou fôlego com a emenda constitucional nº 13, uma iniciativa dos Congresso Nacional de 1996. Luiz Tavares acredita que a privatização ocorra no primeiro semestre do ano que vem, em leilão disputado por três ou quatro consórcios de empresas estrangeiras associadas a companhias nacionais.

Neste processo, ele considera importante um marco regulatório que garanta uma verdadeira atuação de resseguradoras no Brasil. "Tem de haver um cuidado para impedir a entrada de empresas de Resseguro que operem apenas como 'aspiradores de prêmios', como uma espécie de 'laranja', o que só ser-



Rita de Cássia (Real Capitalização): "O desafio da Capitalização para 2000 é preservar os ganhos obtidos. A disseminação do produto foi fora do normal nos últimos anos"

ve para incentivar a saída de divisas", alerta.

O Resseguro movimentado hoje no Brasil em torno de US\$ 1 bilhão. O potencial, segundo especialistas, é bem maior. Hoje, mais de 14 resseguradoras mantêm escritórios no país,

estimuladas pela perspectiva de abertura do mercado. "Temos de nos preocupar principalmente com o consumidor. Não com o preço, mas sim com a capacidade das empresas de pagarem pelos sinistros."

Exigências como capital mínimo alto (em torno de R\$ 150 milhões) e classificação de rating satisfatória são imprescindíveis para garantir a habilitação de atuação de resseguradoras em determinados níveis. No país, há uma mistura muito grande nas operações de Resseguro e Cosseguro. Isso deve desaparecer com a abertura.

Privilegio artificial — Luiz Tavares comenta que não dá para medir o efeito dos dois primeiros anos de privilégio artificial que darão ao IRB Brasil-Re 60% da responsabilidade sobre o Resseguro. Mas ele acredita que, num primeiro momento do novo modelo de mercado, haverá, sim, alguma saída de capital. Depois, as companhias devem pagar sinistros também no país, anulando este efeito no longo prazo.

Na avaliação de Hélio Brito, a abertura do resseguro, deverá trazer, de imediato, em função de larga concorrência, uma redução nos custos praticados de forma monopolista pela IRB Brasil-Re. "Haverá uma maior aproximação com os níveis internacionais, historicamente menores que os praticados nos seguros pessoais no Brasil. Entretanto, o processo deverá ser lento e gradual, até que se experimente uma acomodação desses preços, em função do conhecimento das formas de contratação do Resseguro e das exigências de políticas específicas que visem a redução do risco e, conseqüentemente, do preço, da parte das seguradoras.

Por Irany Tereza

Teste sua teimosia:
tente não anunciar em QUATRO RODAS
mesmo com tantos motivos.

1- QUATRO RODAS é a maior revista do segmento automotivo do Brasil, com 77% de market share (Fonte: IVC Jan/Julho 99 média 245.800 exemplares).

2- QUATRO RODAS fala todos os meses com mais da metade dos leitores desse segmento. São mais de 1.489.000 leitores (Fonte: Marplan 99 1º semestre 9 mercados AS 10 + anos).

3- Os leitores de QUATRO RODAS são superqualificados, aptos a consumir os mais diversos produtos:
• 22% deles são empresários
• 31% têm renda familiar acima de R\$ 5.000,00 (Fonte: Carta-resposta com Assinantes/Dez 97. Base: 24.024 respostas).

4- Os leitores confiam no que QUATRO RODAS diz porque sabem que a revista é voltada para os seus interesses como consumidores. E essa confiança também se estende aos nossos anunciantes.

5- Em QUATRO RODAS, o leitor não é apenas um leitor. É também um apaixonado pelo universo automobilístico que encontra na revista.

6- Anunciar em QUATRO RODAS é entrar num espetáculo: imagens maravilhosas, fotos inéditas e infografias que explicam tudo.

7- Mais do que ter história, QUATRO RODAS faz história. São 39 anos de estrada, literalmente.

8- QUATRO RODAS está sempre de olho no futuro: sua linguagem é inovadora e ela está sempre atenta às últimas tendências, aos carros do futuro, e realizando novos projetos.

9- QUATRO RODAS traz o Guia de Compra e Venda. As tabelas mais consultadas do país com dados coletados pela FIPE, fornecidos com exclusividade.

10- E sai muito mais barato anunciar. O CPM é o menor do mercado, 3x menor que o do seu concorrente mais próximo.

Quem dirige compra.
Anuncie.

QUATRO RODAS



CONSUMO

Da próxima vez que você topar com seu vizinho esfregando manhosamente o carro enquanto a água escorre pela mangueira, ou com o faxineiro do seu prédio "varrendo" com água a sujeira da calçada, deixe de lado aquela velha postura do "eu não tenho nada com isso" e

proteste. Quando os meios de comunicação publicarem reportagens sobre empresas poluidoras, exerça seu direito de cidadão — ou consumidor, como preferir — e não utilize os produtos delas. Pode parecer chatice de ecologista militante, mas é a mais pura e cristalina

verdade: se nada for feito, dentro de no máximo 25 anos a água será uma raridade no planeta azul, motivo para mais guerras em todos os continentes. A previsão é da ONU, que elegeu a água como uma das prioridades da Agenda 21.

Vende-se água

utilização desse recurso, é hora de atentar para o fato de que o gerenciamento é a saída. A partir de um determinado nível de poluição, a água sequer pode ser reaproveitada. A dessalinização das águas dos oceanos é uma solução pouco viável economicamente. A Arábia Saudita, por exemplo, instalou 25 estações para retirar o sal da água do mar e consegue produzir, com esse esforço, apenas 4% das suas necessidades de água doce.

No Brasil, a situação não é confortável. Embora nosso país tenha cerca de 8% de toda a água doce do mundo nos rios e lençóis subterrâneos da Amazônia — e em torno de 13% do escoamento total dos rios do planeta — em algumas regiões já se vive sob alerta vermelho — as regiões metropolitanas de São Paulo e Recife e as áreas desérticas do estado de Pernambuco.

Custo x Saneamento — A implementação de um sistema de saneamento que estanque os problemas prevê investimentos em torno de R\$ 40 bilhões até 2010, ou seja, quase

10% da dívida externa brasileira. A conta foi feita pelos técnicos da Secretaria de Política Urbana, do então Ministério do Planejamento e Orçamento. É dinheiro demais. Para cuidar da água, é preciso cuidar do esgoto e dos dejetos industriais. De acordo com os dados da Pesquisa Nacional por Amostra Domiciliar (PNAD), do IBGE, de 1997, em torno de 91% dos municípios situados em áreas urbanas têm água encanada, e 50% têm esgoto integrado à rede de coleta. Mas o dado que realmente faz a diferença no controle da poluição é o tratamento do esgoto e, nesse caso, o número é muito pequeno: menos de 10% do esgoto coletado recebem tratamento. Essa é a principal causa da absurda poluição hídrica nas proximidades dos grandes centros urbanos.

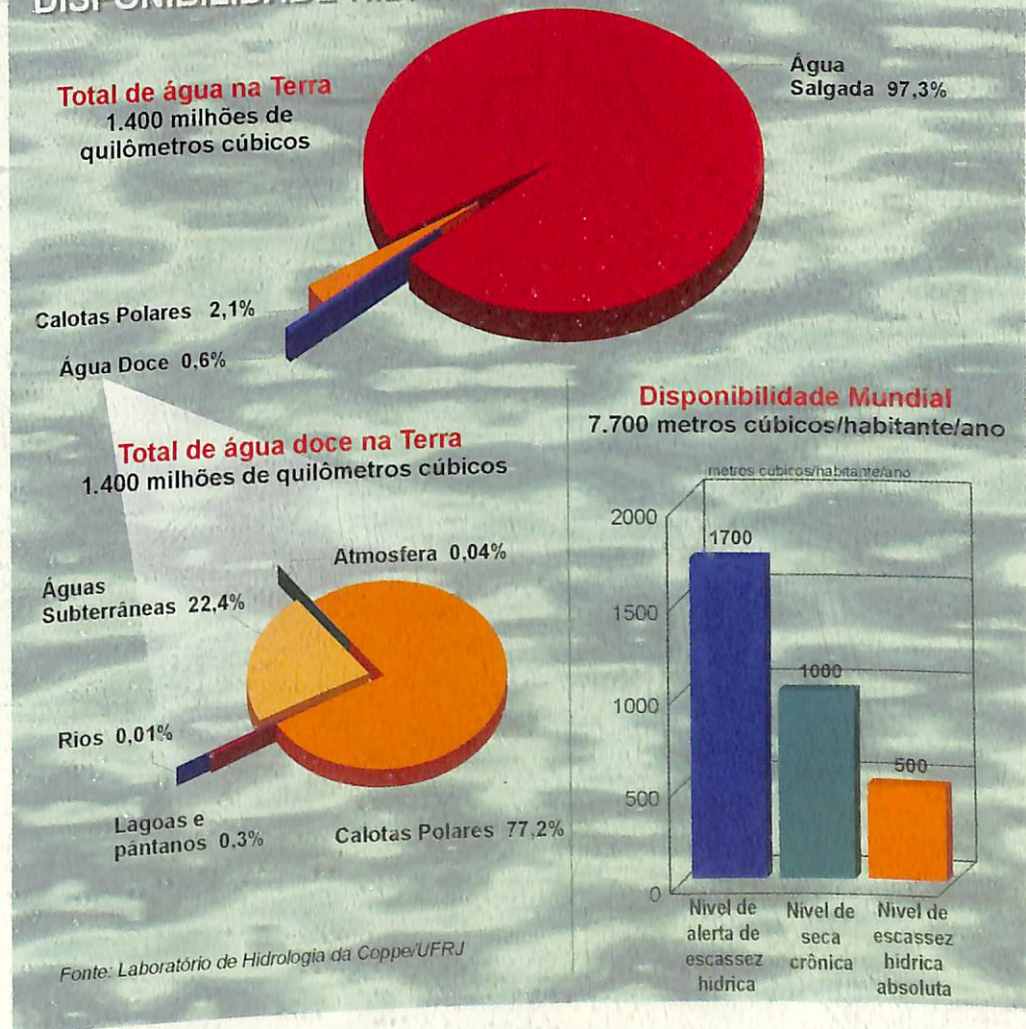
Mas para garantir abastecimento para a população brasileira não basta liberar recursos e partir para grandes obras. É importante ter regras claras não apenas para a utilização da água, mas para o gerenciamento dos rios e das bacias hidrográficas.

A Constituição de 1988 estabelece que a água é um bem público, de domínio da União e dos Estados, mudando a situação legal até então vigente, do Código das Águas de 1934. A Lei 9.433, de 1997, conhecida com Lei das Águas, e um grande número de leis estaduais definem princípios fundamentais para a preservação dos recursos hídricos do país — princípios que incorporam a experiência internacional bem-sucedida no manejo de rios — e criam instrumentos para aplicá-los.

Exemplos de fora — "A bacia hidrográfica do Delaware, na costa leste dos Estados Unidos, que atravessa cinco ou seis estados, começou a receber tratamento em 1950 e somente em 1990 os rios que a compõem estavam limpos e razoáveis. Na França, o trabalho de recuperação dos rios começou em 1964. Ou seja, não teremos soluções imediatas, mas é preciso começar o trabalho imediatamente, e a forma de fazer isso já foi consagrada na experiência de outros países", diz o professor Jerson Kelman, assessor especial do Ministério do Meio Ambiente.

A Lei das Águas prevê que a decisão sobre a utilização dos recursos hídricos seja descentralizada quando houver conflito para utilização ou o interesse de organização dos usuários. Assim, em casos de conflitos já em curso ou nas regiões em que as tensões possam vir a ocorrer no futuro, um comitê de bacia hidrográfica seria o responsável pelo gerenciamento, com a participação de governos (estaduais e municipais), usuários e sociedade civil. Mas essa Lei também trouxe para o Brasil uma experiência internacio-

DISPONIBILIDADE HÍDRICA



nal que cria um certo receio para uma população que já paga tantos impostos, taxas e se vê contingenciada por aumentos de tarifas de serviços públicos: a cobrança pelo uso da água.

"É preciso esclarecer que atualmente se paga pelo serviço, aqui no Brasil, e não pelo recurso utilizado. E a cobrança não será um imposto, mas uma taxa que tem dupla função: fazer com que o usuário se conscientize dos gastos que causa a terceiros e criar um fundo que será utilizado na recuperação e manutenção da bacia hidrográfica que serve ao consumidor", afirma Kelman.

Proposta original — Para que haja garantia de aplicação do valor arrecadado na própria bacia hidrográfica, respeitando a proposta original, a lei prevê ainda a criação de uma agência de bacia, um braço executivo do comitê, responsável pela aplicação do dinheiro.

Ao governo federal vai competir a garantia de que a Lei das Águas seja aplicada. Foi com esse objetivo que o governo enviou ao Congresso dois projetos de lei: um propondo a criação da Agência Nacional de Águas (ANA) e outro tratando do aperfeiçoamento do Sistema Nacional de Gerenciamento de Recursos

Hídricos, cuja tarefa é articular as ações da esfera federal com os governos estaduais, principalmente para a concessão de outorgas de direito do uso da água.

O descompasso entre a necessidade de investimento e a disponibilidade de caixa do governo para implementação de um sistema de saneamento eficaz está atraindo as empresas privadas, principalmente estrangeiras. De acordo com uma pesquisa realizada pelo Fórum Nacional da Construção Pesada, em outubro do ano passado, com 200 empresários, mais de 80% deles acreditam que as



“O trabalho de recuperação dos rios, em qualquer parte do Brasil, só vai dar certo se tiver o envolvimento dos usuários e das entidades organizadas da sociedade civil”

Jander Duarte Campos

(Prog. Est. Investimentos / Bacia do Paraíba do Sul)

obras de saneamento são o setor prioritário para investimento no futuro, e 72% dizem ter interesse em participar das concessões de água e esgoto.

Estrangeiras — Já se instalou no Brasil a britânica Thames Water, que tem sede em 20 países e fornece água para mais de 21 milhões de pessoas, faturando US\$ 2,4 bilhões por ano. A empresa, que atua na Inglaterra desde a privatização do serviço, em 1989, se orgulha de ter construído uma adutora subterrânea com 80 quilômetros de galerias ao redor de Londres, para garantir o abas-

tecimento da cidade no próximo século. O custo da obra foi de US\$ 375 milhões. De acordo com a empresa, a obra foi concluída quase dois anos antes do prazo e abaixo do orçamento.

A participação atual da iniciativa privada nos serviços de água e esgoto no Brasil restringe-se a 27 contratos de concessão municipal, sendo 17 em São Paulo, seis no Rio de Janeiro, dois no Paraná, um no Espírito Santo e um no Pará, com população total atendida de 4.373.000 pessoas. Em companhias estaduais, ocorreram privatizações parciais, com venda de ações, no Paraná e Tocantins.

Os principais problemas enfrentados pelas empresas privadas que querem operar no Brasil dizem respeito à falta de regras claras, já que os critérios políticos predominam sobre os critérios técnicos e não há definição quanto à competência regulatória, pois todos os níveis de governo têm ingerência sobre os assuntos que afetam o setor, direta ou indiretamente. No Rio de Janeiro, três casos recentes ilustram os problemas causados pela indefinição na regulação dos serviços: a tentativa, frustrada, de privatização da Companhia Estadual de Águas e Esgotos, a

Cedae, que se arrasta desde 1995; o contrato de concessão que a prefeitura de Niterói fez com uma empresa privada para o abastecimento de água do município, que gerou enorme polêmica entre a companhia estadual concedente, a Cedae, e o governo municipal; e a tentativa, também frustrada, da prefeitura do Rio de privatizar o serviço de água da cidade. A Cedae atua na distribuição de água; mas o serviço de esgotamento sanitário é municipalizado.

Passivo ambiental — As brigas se arrastam na Justiça, inclusive com ações no Supremo Tribunal Federal arguindo a inconstitucionalidade da lei estadual que estabelece a empresa estadual de águas e esgoto como concedente dos serviços. Um imbróglio que cria um passivo judicial tão grande e tão nocivo quanto o passivo ambiental — apenas 10% do esgoto tratado, 40 milhões de pessoas sem água e outras 70 milhões sem coleta de esgoto — que as empresas privadas têm que enfrentar.

Outros ajustes também se fazem necessários até que o setor tenha padrão de eficiência equivalente ao dos países desenvolvidos. É preciso ajustar os custos, muito elevados, e conter o desperdício de água tratada, que varia, entre perdas físicas e comerciais, de 30% a 50% da produção, quase R\$ 1 bilhão por ano. Isso sem contar que o setor ainda é extremamente dependente dos recursos proporcionados pelo Governo Federal.

Ainda assim, é um mercado promissor. Alguns consultores avaliam que as empresas do setor de saneamento serão mais valiosas que as siderúrgicas, num prazo curto de tem-

po. Isso porque a tendência da demanda por água é crescente. Os dados da Secretaria Nacional de Desenvolvimento Urbano mostram que o faturamento do setor pode chegar a R\$ 8 bilhões por ano. São 27 empresas estaduais e mais de 1.700 empresas municipais, com capacidade para gerar mais R\$ 2 bilhões anuais de receita.

Mas nem tudo é má notícia quando o assunto é saneamento. Uma boa nova para quem já está a ponto de depositar as esperanças de um futuro melhor na colonização de outros planetas é o fato de que muitas empresas municipais estão trabalhando com eficiência e provam que é possível resolver o problema. Também é importante destacar que o trabalho de planejamento das ações de recuperação dos rios e bacias contam com a participação de Universidades e entidades civis ligadas à ecologia.

Um bom exemplo é o trabalho que está sendo desenvolvido pelo Laboratório de Hidrologia da Coordenação dos Programas de Pós-Graduação em Engenharia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, a COPPE/UFRJ, para o gerenciamento da Bacia do Rio Paraíba do Sul, que abrange os estados de São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais, uma das áreas mais industrializadas do país. Na região do entorno dessa bacia estão 10% do PIB do Brasil. São 61 mil hectares de agricultura irrigada, 5.400 indústrias, 34 usinas hidrelétricas, 165 municípios utilizando o rio para recolher água e despejar dejetos, num impressionante volume de um bilhão de litros de esgoto por dia. E cinco milhões de pessoas que dependem desse curso d'água.

po. Isso porque a tendência da demanda por água é crescente. Os dados da Secretaria Nacional de Desenvolvimento Urbano mostram que o faturamento do setor pode chegar a R\$ 8 bilhões por ano. São 27 empresas estaduais e mais de 1.700 empresas municipais, com capacidade para gerar mais R\$ 2 bilhões anuais de receita.

Mas nem tudo é má notícia quando o assunto é saneamento. Uma boa nova para quem já está a ponto de depositar as esperanças de um futuro melhor na colonização de outros planetas é o fato de que muitas empresas municipais estão trabalhando com eficiência e provam que é possível resolver o problema. Também é importante destacar que o trabalho de planejamento das ações de recuperação dos rios e bacias contam com a participação de Universidades e entidades civis ligadas à ecologia.

Um bom exemplo é o trabalho que está sendo desenvolvido pelo Laboratório de Hidrologia da Coordenação dos Programas de Pós-Graduação em Engenharia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, a COPPE/UFRJ, para o gerenciamento da Bacia do Rio Paraíba do Sul, que abrange os estados de São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais, uma das áreas mais industrializadas do país. Na região do entorno dessa bacia estão 10% do PIB do Brasil. São 61 mil hectares de agricultura irrigada, 5.400 indústrias, 34 usinas hidrelétricas, 165 municípios utilizando o rio para recolher água e despejar dejetos, num impressionante volume de um bilhão de litros de esgoto por dia. E cinco milhões de pessoas que dependem desse curso d'água.

A situação no Brasil

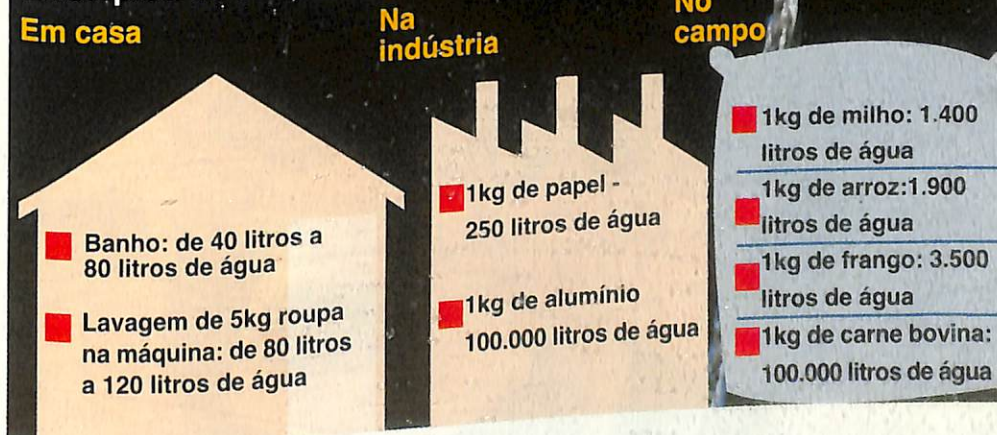
Reserva potencialmente explorável

Águas subterrâneas	2,7 milhões de km ³
Rios e lagos	140.000 km ³
Pernambuco	1234 m ³ / habitante/ ano
Paraíba	1348 m ³ / habitante/ ano
Distrito Federal	1528 m ³ / habitante/ ano
Alagoas	1579 m ³ / habitante/ ano
Rio Grande do Norte	1593 m ³ / habitante/ ano
Sergipe	1535 m ³ / habitante/ ano

Crescimento populacional X consumo



Exemplos de consumo:



Esgotos in natura — O rio Paraíba do Sul e os afluentes que nascem no Estado de Minas Gerais chegam ao estado do Rio de Janeiro com a qualidade das águas já bastante comprometida. No Rio, a carga de poluição é aumentada pela emissão de esgotos sanitários *in natura* e despejos industriais, que agravam a qualidade da água. Apesar do trabalho da Fundação Estadual de Engenharia de Meio Ambiente (FEEMA) no controle da poluição emitida pelas indústrias de grande porte, os efeitos de substâncias tóxicas e metais pesados ainda é significativo nas águas do rio Paraíba do Sul.

A Companhia Siderúrgica

Nacional (CSN), já tem acordo com o governo do Estado para investimentos de US\$ 80 milhões, com o objetivo de tratar os seus efluentes líquidos e gasosos. A empresa prevê que, em três anos, os problemas com seus efluentes estarão resolvidos porque até para vender aço e obter financiamento de agentes privados e oficiais no Brasil e no exterior será preciso não ter passivo ambiental.

A COPPE desenvolveu, em parceria com a Secretaria de Estado de Meio Ambiente e o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), um programa de investimentos para a recuperação ambiental da

bacia. O programa foi concebido para implementação num prazo de 20 anos a um custo aproximado de US\$ 1,2 bilhão. O trabalho do grupo já dura mais de dois anos e, após várias simulações, chegou-se à conclusão de que a recuperação da bacia do rio Paraíba do Sul é viável e pode ser auto-sustentável.

“Os estudos que fizemos mostram que o impacto da cobrança da taxa pelo uso da água para o consumidor final seria de no máximo 4% sobre o que ele paga hoje”, diz o professor Jander Duarte Campos, coordenador técnico do Programa Estadual de Investimentos para a Bacia do Rio Paraíba do Sul.

Atacando as causas — A previsão do custo de aproximadamente US\$ 1,2 bilhão em 20 anos para implementação do programa de recuperação ambiental da bacia resulta em investimento médio anual de US\$ 60 milhões. Somente com a cobrança pelo uso da água, nos limites da simulação citada pelo professor Jander, na parte fluminense da bacia, pode-se obter recursos da ordem de US\$ 123 milhões anuais. O programa prevê, inicialmente, atacar a principal causa do problema de poluição da bacia: os esgotos domésticos e a poluição industrial.

Além disso, vai-se investir em reflorestamento, tratamento de áreas degradadas pela exploração comercial sem a devida recuperação ambiental, recuperação de mata ciliar, controle da pesca predatória e outros itens. A vantagem para os habitantes da região que depende dessas águas para a sobrevivência é que já existe um Comitê para Integração da Bacia Hidrográfica do Rio Paraíba do Sul, o CEIVAP, que reúne os governos estaduais e municipais, representantes das empresas e de entidades da sociedade civil dos três estados banhados pelos rios da bacia.

“O trabalho de recuperação dos rios, em qualquer parte do Brasil, só vai dar certo se tiver o envolvimento dos usuários e das entidades organizadas da sociedade civil”, afirma Jander. A experiência internacional mostra que ele tem razão. Mas não podemos esperar nem mais um dia para impedir que os rios que abastecem nossas maiores cidades tenham níveis de poluição crescentes.

Por Cecília Guedes

Parceria com o Coppe muda gestão do Sesi

Uma parceria com a Coordenação de Programas de Pós-Graduação em Engenharia (Coppe), da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), promete fazer uma reforma radical na gestão do Serviço Social da Indústria (Sesi). A mudança, desencadeada em outubro com o início de um curso de especialização em Gestão de Iniciativas Sociais, pioneiro no gênero, inclui a montagem de uma rede de cooperação e informação que vai disponibilizar, através da Internet, um banco de dados sobre experiências no setor.

O objetivo, explica o coordenador acadêmico do programa, o professor da Coppe Roberto Bartholo, é dar ao Sesi instrumentos que possibilitem uma nova prática social, voltada especialmente para ações na área de educação, saúde e lazer. "Isso tudo é resultado de um esforço por parte do Sesi de rever suas bases de atuação e qualificar seus quadros". Este esforço, admite ele, é também uma reação a críticas que o órgão vinha sofrendo. "O Sesi vive de contribuição compulsória, o que colabora para criar uma prática meio híbrida, algo como um funcionalismo público ligado ao setor privado, da qual ele está tentando se livrar".



Business x social — Neste esforço de modernização, o curso de especialização, equivalente a um mestrado lato-sensu, terá um papel fundamental, já que através dele o Sesi pretende criar uma nova cultura gerencial através da qualificação de seu pessoal. O curso foi chamado de Master on Social Administration (MSA), numa referência aos cursos de MBA. "Substituímos o business pelo social", diz Bartholo. Isso implicou também numa inversão de prioridades, já que conceitos como lucratividade ou competitividade têm pouca ou nenhuma importância em pro-

jetos de natureza social.

Ministrado por professores do Laboratório de Tecnologia e Desenvolvimento Social (LTDS) da Coppe, o curso foi dividido em três módulos. O primeiro é centrado na montagem de cenários para planejamento estratégico. O segundo, na elaboração de alternativas e ação social. No terceiro módulo, os alunos aprendem como negociar parcerias e implementar os projetos.

A previsão é de que o curso se estenda por um ano e meio a dois anos no mínimo, mas poucos são os alunos que

permanecem no Rio, onde fica a sede da Coppe. Pelas próprias características do Sesi, os 60 alunos, divididos em duas turmas, estão espalhados por todo o Brasil, razão pela qual o curso foi organizado de forma a usar a Internet como sala de aula.

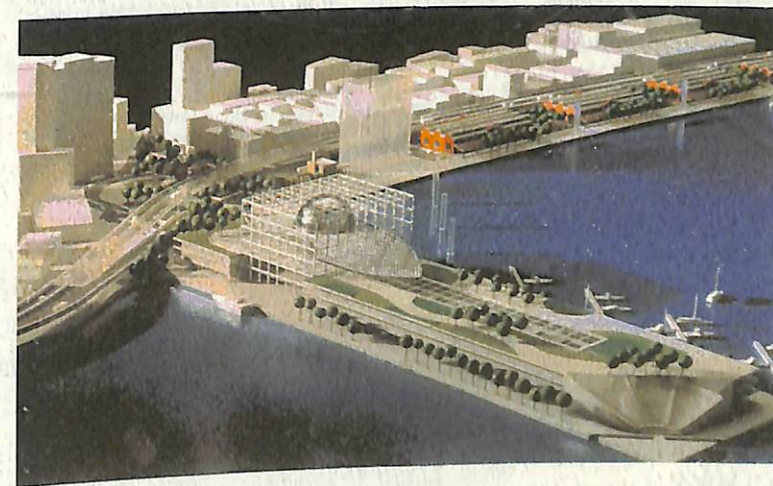
Além do curso e da criação da rede de informações sobre projetos, a parceria Coppe/Sesi prevê ainda o lançamento de uma linha de publicações sobre o tema e realização de seminários nacionais e internacionais.

Por Elaine Rodrigues

No dia 2 de dezembro, ao atracar no Porto do Rio de Janeiro para realizar o embarque de cerca de 900 passageiros, o navio *Costa Alegre* marcou uma nova era para aquela região da cidade. Depois de amargar um longo período de decadência, em que perdeu espaço para o concorrente paulista — de Santos — o Porto do Rio volta a embarcar passageiros e deixa de ser apenas mais uma escala para as rotas turísticas marítimas.

Este é apenas o primeiro resultado concreto de um ousado projeto de revitalização da zona portuária carioca, cuja largada foi dada este ano através de parceria acertada entre a Companhia Docas do Rio de Janeiro, o Consórcio Pier Mauá e a Prefeitura. A ideia é proporcionar ao Rio o mesmo benefício que projetos semelhantes levaram às regiões portuárias de Nova York e Buenos Aires.

Aos 89 anos de idade, completados em junho último, o Porto — agora rebatizado de Cais Mauá — começa a ganhar nova "roupagem" e promete encerrar o milênio em grande estilo, com uma das mais movimentadas temporadas de sua história. São cerca de 100 mil passageiros previstos para transitar pelo pier, em pelo menos 140 escalas de navios — o dobro da movimentação registrada na alta temporada de 1998-1999. Para isso, a estação de passageiros foi totalmente remodelada, com sala de espera ampliada (com direito a cafezinho), restaurante, bar e lojas de conveniência. A obra consumiu R\$ 2 milhões.



Rebatizado de Cais Mauá, o velho porto do Rio promete encerrar o milênio em grande estilo. Cerca de 100 mil passageiros deverão transitar pelo pier em pelo menos 140 escalas de navios

PORTO DO RIO volta a transportar passageiros

Investimento — Além da estação, a primeira etapa do projeto também já chegou ao cais, que data da década de 40 e está passando por uma reestruturação que inclui sondagem e obras de recuperação — orçada em R\$ 8 milhões e com previsão de término até dezembro de 2000. Estas cifras, bancadas pelo consórcio Pier Mauá, arrendatário da área, são módicas se comparadas ao total previsto para a remodelação total da região, que vai da Praça Mauá até o Armazém 4: R\$ 130 milhões.

A obra depende da aprovação do projeto de lei que tramita na Câmara de Vereadores há dois anos e que vai definir o uso da área. Somente após a legislação específica aprovada, terão início as obras na região, cuja extensão equivale a uma Praia de Copacabana. Serão 90 mil metros quadrados de edificações, compostas por centro de

exposições, conjunto de lojas de entretenimento, hotel executivo (quatro estrelas), com 350 suites, e uma torre de oito pavimentos para escritórios e lojas.

O custo será totalmente bancado pela iniciativa privada, que está se organizando através de um fundo de cotas. "As expectativas são muito boas e trabalhamos com ótimas taxas de retorno para os investidores, de no mínimo 17% ao ano, dentro de uma previsão mais conservadora, mas que podem chegar a 20% ao ano", diz Rodrigo de Mello Franco, consultor do Pier Mauá.

A Cia. Docas, que desde o dia 8 de novembro tem novo presidente, o ex-secretário estadual de Transportes Francisco Pinto, também aposta no projeto. "Nossa maior preocupação no momento é melhorar o desempenho da companhia, mas o maior desafio, sem dúvida,

é a revitalização do cais", compara o presidente.

Cais e samba — O projeto, no entanto, não se limita à região que vai até o Armazém 4. A área total do cais, que se estende até a Rodoviária Novo Rio, com cerca de um milhão de metros quadrados, abrangendo os bairros históricos da Gamboa, Santo Cristo e Saúde, é alvo de outro projeto da Prefeitura, que estuda a criação de um Plano Diretor para regulamentar a área.

Um concurso internacional vai definir o melhor plano, mas já está acertado que parte dos armazéns será transformada em "Cidade do Samba", aproveitando a vocação natural da região, que já abriga vários barracões de escolas de samba, como locais definitivos de preparação para os desfiles, incrementando o turismo.

Por Daniela Schubnel



INDICADORES

Mercado cresceu 5,6% entre janeiro e julho

O s mercados de seguros, Previdência Privada e Capitalização movimentaram R\$ 15,5 bilhões de janeiro a julho de 99, segundo dados da Susep e da Fenaseg. O crescimento nominal foi de 5,6% em relação ao mesmo período do ano passado, quando a receita totalizou R\$ 14,695 bilhões. O setor de seguros arrecadou R\$ 11,3 bilhões; o de Capitalização, R\$ 2,2 bilhões; e o de Previdência Privada, R\$ 2 bilhões. O saldo das provisões técnicas no mês de julho foi de R\$ 20,3 bilhões.

Com o objetivo de adotar uma terminologia universal e facilitar comparações com os mercados internacionais, a Fenaseg passa a divulgar as estatísticas do setor assim divididas, no segmento seguro:

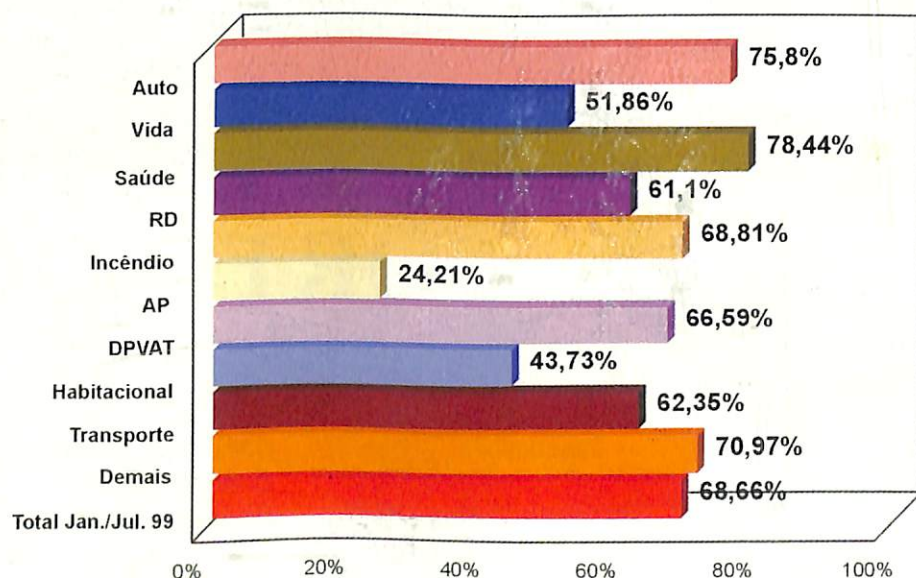
- Ramo não-Vida — Automóvel, Saúde, Riscos Diversos, Incêndio, DPVAT, Habitacional, Transporte e demais;

- Ramo Vida — Vida Individual, Vida em Grupo, Acidentes Pessoais Coletivos (APC) e Acidentes Pessoais.

O ramo não-Vida representou 58% do mercado; Vida, 15%; Capitalização, 14,65%; e Previdência Privada aberta, 12,43%.

A sinistralidade do setor de seguros nos primeiros sete meses deste ano foi de 68,66%. Os ramos que apresentaram maior índice foram Saúde com 78,44%; Automóveis com 75,80%, e Incêndio com 68,81%.

SINISTRALIDADE (Jan./Jul. 99)



Fonte: SUSEP

Resultados positivos

O setor de seguros arrecadou R\$ 11,313 bilhões de janeiro a julho de 99, o que significa um crescimento nominal de apenas 0,27% em relação ao mesmo período de 98, quando o faturamento foi de R\$ 11,282 bilhões. Nos seguros do ramo não-Vida, a arrecadação de prêmios foi de R\$ 9 bilhões e as carteiras com maior produção, segundo dados da Fenaseg, foram Automóvel (22,54%), Saúde (17,49%), Habitacional (3,88%) e Incêndio (3,73%).

Apesar disso, os ramos de Automóvel e Habitacional sofreram queda de, respectiva-

mente, 8,91% e 1,14%, em relação ao mesmo período do ano passado. Já Saúde cresceu 7,03% e Incêndio 10,80% no primeiro semestre. No mesmo período, o faturamento chegou a R\$ 2,314 bilhões no ramo Vida. A carteira Vida Individual / Grupo / APC foi responsável por 12,73% da produção e o ramo de Acidentes Pessoais por 2,18% — uma evolução de 8,51%.

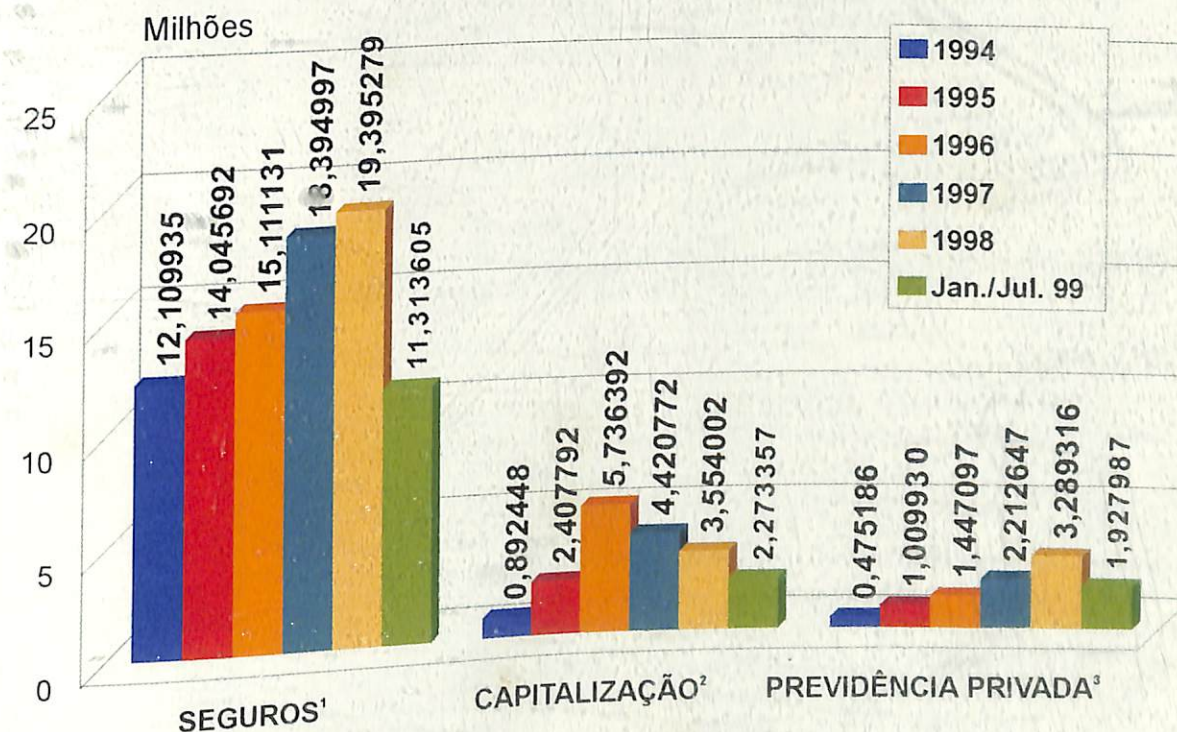
Os sinistros retidos — que representam as indenizações pagas líquidas de salvados — aumentaram 4,19% em relação ao ano passado. Foram R\$ 7,049 bilhões pagos nos sete primeiros meses deste

ano, contra R\$ 6,766 bilhões no mesmo período de 98. As despesas de comercialização evoluíram 2,27% no período, somando R\$ 1.842 bilhão, contra R\$ 1.801 bilhão no mesmo período do ano passado. Já as despesas administrativas cresceram 15,85%, totalizando R\$ 1,998 bilhão este ano contra R\$ 1,724 bilhão em 98. O saldo das reservas técnicas em julho/99 foi de R\$ 7,590 bilhões.

O crescimento do mercado de Previdência Privada aberta nos sete primeiros meses de 99 foi de 39,47%. As contribuições passaram de R\$ 1,382 bilhão em 98 para R\$ 1,927 bilhão em 99. Nesse resultado

MERCADO DE SEGUROS, PREVIDÊNCIA PRIVADA E CAPITALIZAÇÃO

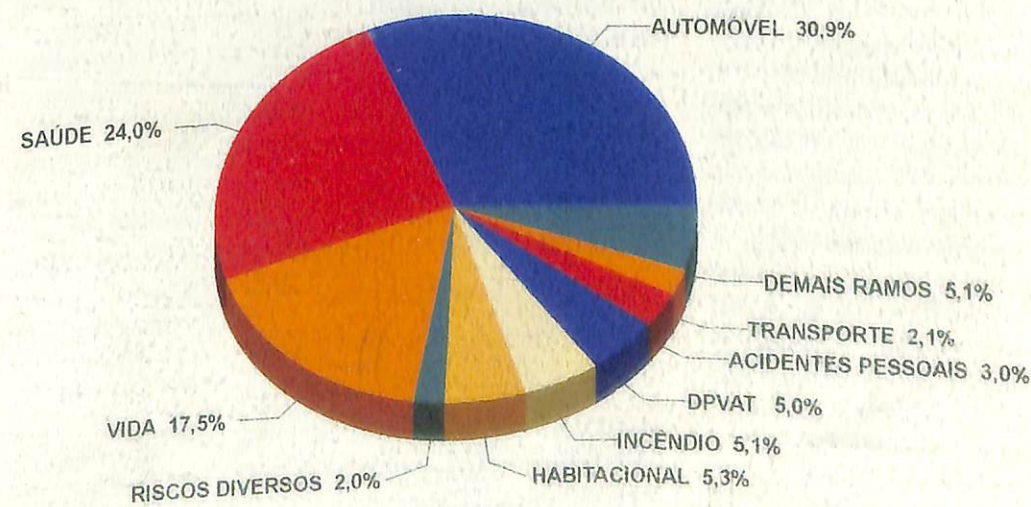
CONSOLIDADO: RECEITAS



Fonte: SUSEP

1) Prêmio Total = Prêmio de Seguro + co-seguro Aceito - co-seguro Cedido - Restituição - Descontos
2) Receita com Títulos de Capitalização
3) Rendimentos de Contribuições Previdenciárias

PRÊMIOS TOTAIS (Jan./Jul. 99)



Fonte: SUSEP



CARNAVAL

COBERTURAS limitam-se à área dos desfiles

No desfile das escolas de samba do Carnaval de 1994, o carnavalesco Max Lopes chorou na Marquês de Sapucaí. Antes de encerrar o desfile, sua escola, a Unidos do Viradouro, perdia a chance de conquistar o primeiro título entre as grandes agremiações: a mais bonita de suas alegorias, que mostrava a Sibéria, com dezenas de lobos feitos de pelúcia e com "flocos de neve" lançados para o público — avaliada em aproximadamente US\$ 100 mil — pegou fogo em plena avenida. Perda total. Dois anos depois, encerrado o desfile, um carro da Mocidade Independente de Padre Miguel era empurrado pela Rua Frei Caneca, quando tocou a rede de alta tensão da Light. Um dos empurradores morreu eletrocutado. Dois acidentes distintos, ocorridos no maior espetáculo visual da terra. Dois casos sem qualquer cobertura de seguro.

O carnaval de 2000, já batizado de "Carnaval do Milênio", está sendo preparado há meses, e mesmo com a chegada de um novo século, as coisas não mudarão muito. Quando ocorreu o incêndio na

alegoria da Viradouro, o público chegou a temer pela segurança dos destaques que estavam em cima do carro, mas os bombeiros, equipes da Riotur e da Liga das Escolas de Samba resgataram todos. Um grande susto. Houve apenas dano material, prejuízo para a escola. Se o acidente com o empurrador tivesse ocorrido entre a concentração e a dispersão (final do desfile), estaria protegido por uma apólice.

Proteção. Isso é o que, rigorosamente, a Liga das Escolas de Samba tem que oferecer aos milhares de espectadores — uma média de 70 mil pessoas por dia de desfile — e aproximadamente outras 20 mil que organizam e trabalham durante o carnaval. Uma das exigências da lei. Ao in-

Um pool de seguradoras garante a cobertura dos foliões na Marquês de Sapucaí. No próximo carnaval, o valor da apólice pode ultrapassar US\$ 1 milhão

gressar na Passarela do Samba com um cartão magnético, os foliões já estão protegidos contra qualquer tipo de acidente pessoal. Quem afirma é o corretor de seguros José Henrique Pinto. Profissional do mercado há 30 anos, há oito ele faz a "ponte" entre a Liga e o mercado segurador brasileiro que, através de um pool de companhias, garante a proteção no Sambódromo.

Apólice Milionária — E se destaques famosos, como a Tiazinha ou o astro Chico Buarque cair de uma alegoria? Tudo isso é previsto. Seguranças e seguros pessoais à parte, artistas e empresários circulam pelo interior do Sambódromo durante quatro dias de desfile, sem imaginar as apólices milionárias que os protegem. O mesmo acontece com destaques dos carros alegóricos, componentes e dirigentes das escolas que fazem o show na avenida.

Para o carnaval do ano 2000, deverá ser fechado o seguro de Respon-

sabilidade Civil. A apólice, garantida através de parcerias (em 1999, a operação coube à Trevo Seguradora e à Porto Seguros), precisa ser renovada todos os anos. José Henrique Pinto, que também é ex-dirigente de uma escola de samba, diz que ainda não tem como revelar o valor dessa apólice — que pode ultrapassar US\$ 1 milhão — ainda em análise pelo Instituto de Resseguros do Brasil (IRB Brasil Re). Mas adianta que estará vigorando por um prazo de 90 dias, entre janeiro e março de 2000, quando serão apresentados os desfiles.

"O seguro de Responsabilidade Civil é obrigatório no mundo inteiro, e quase ninguém usa no Brasil. Custa pouco, mas



pouca gente conhece. Pode ser inclusive estendido ao Responsabilidade Civil Familiar", acrescenta. "Se alguém se ferir ou for vítima de um acidente durante um desfile, a responsabilidade é da Liga, organizadora do evento. Por isso, todas as precauções são tomadas", observa o corretor.

Quando se usa o termo 'milionário' para as apólices da Passarela do Samba, traduz-se a grandeza do espetáculo. A bilheteria do carnaval do Rio de Janeiro é considerada maior, durante uma semana, do que a renda de qualquer grande estádio de futebol brasileiro, no período de um ano. Para se resguardar de possíveis contratempos, a Liga ainda trata de outro seguro — este cal-

culado sobre a renda do espetáculo para a devolução do ingresso, em caso de suspensão dos desfiles. Algo inimaginável, mas como *seguro morreu de velho...*

Alto Risco — Os dirigentes das escolas de samba confessam que nesta área não há cultura do seguro e imaginam que o custo de uma apólice para os barracões seria muito alto. "Nenhuma seguradora aceitaria uma carteira que é uma verdadeira bomba ativada", opina o executivo Heron Schneider, que supervisiona toda a venda de ingressos para o desfile das escolas de samba. No ano passado, a fagulha de uma solda provocou um incêndio que destruiu todos os carros da União da Ilha do Gover-

nador, no barracão que fica na zona portuária do Rio. A homenagem que a escola fez ao jornalista Barbosa Lima Sobrinho, no carnaval de 1999, teve que ser refeita às pressas, com ajuda de outras escolas, da Liga e da Riotur, para desespero do carnavalesco Milton Cunha.

Isopor, plásticos, tintas, energia elétrica, ponta de cigarros e maçaricos. São materiais que durante seis meses ficam expostos dentro dos barracões e, mesmo com todas as prevenções, representam riscos constantes de acidentes, como o que aconteceu na União da Ilha. Este alto índice potencial de sinistralidade é levado em conta também quando o assunto é seguro de acidentes pessoais numa quadra de es-

cola, durante os ensaios. Caro também? "Sim", responde José Henrique Pinto, que sugere a união das agremiações para viabilizar a contratação de apólices. "Esse tipo de seguro poderia ser massificado e estendido inclusive a centenas de empurradores, que todos os anos são responsáveis pelo trajeto dos carros alegóricos dos barracões até a entrada da avenida e durante todo o desfile.

A julgar pelo retrospecto do mega-espetáculo nos últimos anos, as milhares de pessoas que assistirão aos desfiles em 2000 poderão aplaudir suas escolas com toda tranquilidade: há cinco anos nenhum acidente é registrado dentro dos limites da Passarela do Samba.

Por Darcy Moreira



PRODUTO

Nichos religiosos

Eles representam um importante mercado para qualquer segmento da economia: são cerca de 40 milhões no Brasil e, estima-se, deverão crescer a uma taxa de 20% ou 30% nos próximos cinco anos. São os evangélicos, que já despertaram a atenção de uma empresa do setor de seguros. Depois de cinco meses de negociações e pesquisa, a CGU Seguros acaba de lançar oito produtos desenhados especialmente para este público, através de uma parceria com a Conamad — Convenção Nacional das Assembléias de Deus no Brasil.

O pacote inclui coberturas para os riscos que mais afligem a comunidade: seguro patrimonial (Patrimonial Igrejas); seguro de automóvel (Evangecar); seguro de vida (CGU Vida); seguro de assistência em caso de morte do segurado (CGU Vida Assist); seguro educação (CGU Educação); seguro viagem (CGU Viagem); seguro para riscos de obras civis (CGU risco de engenharia) e o seguro para cobertura de eventos (CGU Eventos).

Coberturas plurianuais — O Patrimonial Igrejas, além de proteger o patrimônio da igreja, traz uma cobertura embutida para a residência e a vida do pastor — o preço varia de acordo com o patrimônio a ser segurado. Mas a estimativa é de que o custo médio da apólice seja de R\$ 800,00, com uma cobertura de três anos. "A Catedral de Madureira, no Rio de Janeiro, por

exemplo, tem um patrimônio estimado em R\$ 10 milhões, mas existem igrejas que não chegam a R\$ 50 mil", explica Paulo Kurpan, diretor técnico da companhia. Ele acrescenta que, à exceção do Evangecar, todos os produtos desenhados para evangélicos têm coberturas plurianuais". Até início de dezembro, 150 igrejas no Rio de Janeiro já tinham fechado contratos de seguro patrimonial.

O acidente ocorrido em Osasco, São Paulo, onde o teto de uma igreja Universal desabou matando várias pessoas, também fomentou a preocupação dos evangélicos. É que, geralmente, as igrejas iniciam suas atividades em pequenas salas, mas em pouco tempo começam a realizar obras de ampliação para abrigar os novos fiéis, que chegam a cada dia.

Para minimizar problemas nesta área, foi criado o "CGU Risco de Engenharia", um produto que garante o andamento das obras realizadas na Igreja, cobrindo falhas na execução ou qualquer dano dessa natureza. Neste seguro há também uma cobertura opcional de responsabilidade civil para terceiros, que permite o ressarcimento às vítimas eventuais, durante a execução da obra.

Mesma língua — A companhia também fez questão de dar um tratamento especial à comercialização destes produtos e procurou parceiros capazes de traduzir os anseios e ne-

cessidades dos evangélicos. "Estamos treinando corretores evangélicos. Eles já nos ajudaram a fazer o material de divulgação do produto e tenho certeza que com pessoas que falam a mesma língua, dos dois lados, este seguro vai deslanchar", entusiasma-se o executivo.

O entusiasmo tem fundamento. A Assembléia de Deus, com a qual já fechou parceria, reúne 8 milhões de fiéis. A Assembléia possui, além das 23 convenções estaduais, seis mil igrejas-sedes, 20 mil congregações e 250 mil sub-congregações. E dentro de cada igreja há uma infinidade de nichos a ser trabalhados. "São profissionais liberais, empresários, comerciantes e outros. Em julho, participamos de um Congresso da Igreja Evangelho Quadrangular, em Minas Gerais, apenas para as mulheres empresárias evangélicas. Eram mais de mil", conta. A CGU Seguros também está em negociação com a igreja Evangelho Quadrangular de São Paulo (que congrega 3 milhões de fiéis) e a Renascer (com 60 mil), para vender este produto. No futuro a idéia é estender a oferta também à igreja Presbiteriana.

O diretor explica que, nesta primeira fase, os produtos lançados ainda são muito mais voltados para as igrejas e os pastores. Mas aposta na cultura do consumo de seguro entre os dirigentes para expandi-los aos fiéis. "Já temos o aval dos obreiros, que são as pessoas que comandam a comunidade", conclui.



Sede da Conamad, em Madureira: coberturas para riscos que afligem a comunidade



INVESTIMENTO

Quem já viajou pelos lugares mais exóticos e distantes do planeta sabe que basta falar os nomes de Pelé e Ronaldinho para que qualquer pessoa, não importando a língua e o dialeto, descubra que está se falando do Brasil. Mas a história esportiva está repleta de casos de atletas que, após uma brilhante carreira, não conseguem desenvolver uma atividade profissional ou obter renda que garanta o sustento da família e uma velhice tranqüila.

Foi pensando nisso que o Dr. Sócrates Brasileiro Sampaio de Souza Vieira de Oliveira, especialista em Medicina Esportiva graduado pela USP e pós-graduado pela Universidade Federal Paulista — o ex-jogador mais conhecido pelos torcedores simplesmente como Sócrates —, pensou num projeto que permitisse ao atleta aposentar-se dignamente ou desenvolver outra atividade profissional depois de pendurar as chuteiras. O "Doutor" procurou a BrasilPrev e suas preocupações com o futuro dos atletas profissionais materializaram-se no *Projeto Sempre Campeão*.

Mudanças constantes — A carreira de um esportista se encerra, em geral, por volta dos 35 anos. São raros os casos como o de Júnior, ex-meio-campo do Flamengo, que brilha no futebol de areia aos 42 anos — eleito o melhor do mundo na categoria. Mais frequentes são os exemplos melancólicos como o de Barbosa, ex-goleiro do Vasco e da seleção, ídolo de uma geração de craques como Roberto Dinamite, que hoje vive



O ex-jogador Sócrates e José Tietê da Silva, da BrasilPrev, conversam com os atletas sobre o "Projeto Sempre Campeão"

Aposentadoria para atletas

praticamente na miséria. O problema não se resume a talento e boa assessoria para administrar bons salários e verbas publicitárias recebidas no auge da carreira.

"São poucos os profissionais que conseguem boa remuneração, a maioria recebe salários muito baixos e não tem noção de como administrar o futuro", diz o presidente do Sindicato dos Atletas Profissionais do Estado de São Paulo, Rinaldo José Martorelli. Além disso, trocam de clube com frequência, moram em diferentes países e é praticamente impossível dedicar-se aos estudos ou a uma atividade profissional alternativa. Um problema que nem os clubes nem o governo foram capazes de resolver até agora.

Com o Plano de Aposentadoria BrasilPrev Esporte Profissional, os atletas podem optar

por viver da renda de aposentadoria, abrir seu próprio negócio ou partir para uma nova profissão. Nesse plano, o atleta se aposenta com a idade que quiser. O tempo de contribuição e os valores são arbitrados pelo esportista e, quando parar de competir, pode optar entre a renda vitalícia ou a renda pelo tempo necessário para começar uma nova vida profissional ou montar seu próprio negócio.

Outros dois parceiros foram convidados a participar dessa iniciativa. O Sindicato de Atletas Profissionais do Estado de São Paulo, com mais de 50 anos de atuação na defesa das reivindicações históricas dos esportistas profissionais, e o Sebrae-SP, que vai dar suporte, apoio e orientação para o atleta que quiser ter seu próprio empreendimento, quando a carreira no esporte terminar.

Condições Diferenciadas

— Com a Lei Pelé, sancionada no ano passado e que deve vigorar a partir de 24 de março de 2001, os atletas tornam-se donos de seus próprios passes — o que já acontece na maioria dos clubes do interior do país. "O passe-livre já é realidade para um grande número de profissionais. Os contratos só valem durante as competições. Ou seja, fora desse período, não têm salário", diz Martorelli. O sindicato tem 5 mil associados.

Por causa dessa especificidade da categoria, o plano da BrasilPrev é flexível. As contribuições podem ser mensais, trimestrais, semestrais e anuais, e podem ser interrompidas a qualquer tempo, com o jogador indicando o que deseja fazer com o valor que acumulou. O plano permite, ainda, agregar os benefícios de pensão e pecúlio, em caso de morte do participante. O pecúlio garante o equivalente a 30 vezes o valor da renda que o esportista havia contratado, em caso de falecimento durante o período de contribuição.

Por Cecília Guedes



AUTOMÓVEIS

Tarifas à brasileira

A prática de precificar seguro de Automóvel olhando o preço do concorrente está prestes a ser substituída. Já encontra-se à disposição no mercado, desde novembro, um banco de dados de seguro de Automóvel contendo informações que permitem calcular tarifas de acordo com a realidade brasileira e, conseqüentemente, gerar diferencial competitivo. O sistema chama-se AutoSeg e foi desenvolvido pela Susep (Superintendência de Seguros Privados) com a finalidade de agrupar e administrar com eficiência as informações sobre o mercado de automóveis que já existem, mas que estavam distribuídas pelos vários departamentos e sistemas de diversas empresas.

O banco consolidou informações de todos os veículos segurados no país no ano de 1998, totalizando 8 milhões de apólices vigentes e 6 milhões de expostos/ano (calculado de acordo com o número de dias em cada apólice), oriundas das seguradoras que operam nesse ramo. Assim, foi possível montar uma base com informações detalhadas sobre número de expostos, prêmio médio (efetivamente pagos pelos segurados, incluindo bônus e carregamentos), importância segura da média, frequência de sinis-

tros, valor médio de sinistros classificados por causa (roubo/furto, colisão parcial, perda total, incêndio e outros) e sinistralidade.

Maior concorrência — O secretário geral da Susep, Ricardo Xavier, acredita que, por suas características, o software vai ajudar a estimular a concorrência nesse segmento, através de redução de preços. "A tendência é que o AutoSeg venha corrigir distorções como a prática de preços altos em regiões de baixa sinistralidade e vice-versa", analisa. E também sinalizar crescimento de

sinistros. Ricardo explica que já foi possível detectar aumento de sinistralidade em duas regiões: Campinas, em São Paulo, e sudeste de Goiás. Além de melhoria de preços, ele prevê também uma maior produção e variedade de produtos, em função do ambiente favorável que deverá se formar com o uso do sistema.

Além da formação de preços, o sistema também gera relatórios específicos de acordo com o tipo de informação desejada. Pode-se, por exemplo, fazer um acompanhamento da performance de um determi-

nado tipo de veículo, ou da evolução de uma região, fatores que vão contribuir para uma tomada de decisão quanto à atuação em novos nichos de mercado.

Ricardo Xavier diz que isso terá uma maior repercussão nas empresas menores, que normalmente têm dificuldade de expandir seus negócios por falta de dados estatísticos, e também junto ao trabalho dos corretores de seguros de orientar o segurado e administrar as apólices, que depende muito de informações numéricas do mercado. De um modo geral, destaca, a fer-

PARCERIA TAMBÉM COM A FUNENSEG

O AutoSeg possibilitou ainda produtiva parceria com a Funenseg (Fundação Escola Nacional de Seguros), para a divulgação e comercialização do produto. A entidade deflagrou campanha de divulgação do software em outubro, englobando a mídia especializada de seguro e as entidades sindicais das seguradoras e dos corretores de seguros. Outro importante canal de disseminação do banco de dados foi o X Congresso Brasileiro de Corretores de Seguros, realizado de 20 a 22 de outubro, em São Paulo, por onde circularam mais de 4 mil profissionais de seguros. Também foram expedidas malas diretas para todo o mercado brasileiro informando sobre o novo produto, que também figura no site da Fundação (<http://www.funenseg.org.br>).

Para adquirir o banco de dados, basta ligar para a Central de Atendimento da Funenseg (0800-25-3322) e fazer o pedido, de acordo com as combinações desejadas — categoria tarifária/região (vide quadros). É gerado então um CD Rom, cujo custo dependerá do número de células solicitadas. Uma célula custa cerca de R\$ 81,00 e todo o banco dados, R\$ 21.600,00. O prazo de entrega do CD varia entre um dia, se o usuário for pegá-lo na própria Funenseg, e três dias, caso seja enviado pelo correio, explicou Eliane Pereira, gerente de marketing da entidade. A expectativa é das melhores. Somente no mês de lançamento, segundo informou Eliane, foram comercializados seis CDs, um deles contendo o banco de dados completo.

CÓDIGO	CATEGORIA
1	Passeio nacional
2	Passeio importado
3	Pick-up (nacional e importado)
4	Veículo de Carga (nacional e importado)
5	Motocicleta (nacional e importado)
6	Ônibus (nacional e importado)
9	Outros

"A tendência é que o AutoSeg venha corrigir distorções como a prática de preços altos em regiões de baixa sinistralidade e vice-versa"

Ricardo Xavier (Susep)

ramenta vai estimular a diversificação de produtos, a melhoria de preços e a formação de ambientes favoráveis às coberturas. Isso sem falar no que poderá fazer em favor de um processo de fiscalização mais simples e eficaz.

Mudança de comportamento — Ricardo conta que durante o processo de apuração e aferição dos dados, do qual participaram as seguradoras e a Comissão de Seguros de Automóvel da Fenaseg, ocorreram algumas surpresas. Uma delas foi verificar que as companhias tinham sistemas falhos de coleta de informações. "Podemos constatar isso pelos estudos comparativos e de cruzamento de informações entre as empresas", diz. Outra, é que

as seguradoras, graças ao programa de críticas instituído pela Susep, para gerar dados realmente seguros, acabaram reconhecendo a qualidade dos dados processados pela autarquia.

Na visão do secretário geral da Susep, o AutoSeg passa a ter um significado muito mais amplo, quando, transcendendo as vantagens técnicas e operacionais que proporciona, passa a ser agente de uma mudança de comportamento do mercado em relação ao órgão fiscalizador e normativo do setor. A relação formal e apreensiva, predominante no início do projeto, avalia Ricardo, deu lugar a um relacionamento pautado na confiança. A Susep, diz, ganhou mais credibilidade ao promover uma maior integração com as seguradoras, através do trabalho conjunto e de regras claras. O resultado dessa experiência foi tão positivo, que o trabalho já começa a ser desenvolvido também em outros ramos, complementa Ricardo.

CÓDIGO	REGIÃO
1	RS - Met. Porto Alegre e Caxias do Sul
2	RS - Demais regiões
3	SC - Met. Florianópolis e Sul
4	SC - Oeste
5	SC - Blumenau e demais regiões
6	PR - F. Iguazu - Medianeira - Cascavel - Toledo
7	PR - Met. Curitiba
8	PR - Demais regiões
9	SP - Vale do Paraíba e Ribeira
10	SP - Litoral Norte e Baixada Santista
11	SP - Met. de São Paulo
12	SP - Grande Campinas
13	SP - Ribeirão Preto e Demais Mun. de Campinas
14	MG - Triângulo Mineiro
15	MG - Sul
16	MG - Met. BH - Centro Oeste - Zona Mata - C. Vertentes
17	MG - Vale do Aço - Norte - Vale Jequitinhonha
18	RJ - Met. do Rio de Janeiro
19	RJ - Interior
20	ES - Espírito Santo
21	BA - Bahia
22	SE - Sergipe
23	PE - Pernambuco
24	PB - Paraíba
25	RN - Rio Grande do Norte
26	AL - Alagoas
27	CE - Ceará
28	PI - Piau
29	MA - Maranhão
30	PA - Pará
31	AM - Amazonas
32	AP - Amapá
33	RO - Rondônia
34	RR - Roraima
35	AC - Acre
36	MT - Mato Grosso
37	MS - Mato Grosso do Sul
38	DF - Distrito Federal
39	GO - Goiás
40	TO - Tocantins
41	GO - Sudeste de Goiás



SINDICATOS

Ano de parcerias, debate e comunicação

Um balanço das atividades dos Sindicatos Regionais das Seguradoras no ano de 1999 mostra que o trabalho em parceria, os fóruns de debates e a comunicação — visando a divulgação e o esclarecimento do seguro aos seus diversos públicos — são poderosos aliados num cenário de muitas mudanças, como foi o da economia nacional

SÃO PAULO



No Sindicato das Seguradoras de São Paulo, 1999 foi marcado pela crescente atuação das Comissões Técnicas (CTs), que anteciparam-se, muitas vezes, aos aspectos colocados pelo mercado de seguros. Foram muitos os encontros e palestras organizados pelas CTs para discutir assuntos como combate às fraudes, seguro agrícola, ativos garantidores, multimodal, IBNR, entre outros. Com a implantação, neste ano, da CT de Marketing, agora são 13 as comissões, assim definidas: Auditoria, Assuntos Fiscais, Administrativos e Financeiros, Automóvel, Transportes, Cascos e Aeronáuticos, Seguros Patrimoniais, Responsabilidades e Garantias, Seguros de Vida e Acidentes Pessoais, Seguro-Saúde, Previdência, Informática e Assessoria Jurídica.

Outro destaque foram os dois Fóruns Jurídicos realizados pelo Cepes (Centro de Estudos e Pesquisas do tribunal de Alçada) e a Funenseg — um em maio e, o outro, em outubro — que serviram para integrar o setor e o poder judiciário, permitindo um intercâmbio de informações sobre o mercado.

O presidente, Paulo Marracini, também implementou medidas para combater o roubo e furto de veículos, como a parceria com a Secretaria de Segurança, que viabilizou a doação de veículos de passeio — novos, usados ou recuperados — àquele órgão.

PARANÁ



A fraude e o seguro no âmbito jurídico foram temas que mereceram atenção especial do Sindicato do Paraná, que manteve estreito contato com a Secretaria de Segurança e seus departamentos, para trocar idéias e informações e encontrar meios de reduzir a incidência de fraude no Estado. Com a ajuda do Sincor-PR, a entidade promoveu uma palestra sobre o assunto.

Entre as realizações do sindicato, destaca-se o XII Fórum Jurídico do Seguro Privado, realizado em setembro, em Foz de Iguaçu, com presença de 150 juizes de Primeiro Grau do Tribunal de Justiça do Paraná. Como convidados especiais, magistrados e ministros do Supremo Tribunal Federal — o Ministro Rui Rosado foi um deles. O sindicato também passou a integrar, com dois diretores, a Câmara de Arbitragem da Associação Comercial do Paraná. João Gilberto Possiede, presidente da entidade, transformou os “almoços de mercado”, realizados mensalmente, em fóruns de debates, proporcionando aos associados trocar informações e esclarecimentos.

PERNAMBUCO



Para combater as fraudes no Estado, o presidente do Sindicato de Pernambuco, Eugê-

nio Mello, recorreu à informática — aderiu ao Sistema de Controle de Sinistros Especiais (SINESP), um *software* de gerenciamento de sinistros especialmente desenvolvido para o mercado brasileiro. Também adotou uma prática mais moderna e eficiente de venda e salvados, principalmente automóveis, através de leilão público.

A dinamização do Centro de Arbitragem com a Federação das Associações Comerciais de Pernambuco, visando abrir novas frentes de parcerias, também repercutiu positivamente no mercado local. Além disso, foi feita uma reforma no Boletim Informativo da entidade, para torná-lo mais produtivo.

MINAS GERAIS



As atividades do Sindicato de Minas iniciaram-se sob uma nova gestão do presidente reeleito, Alberto Oswaldo de Araújo Continentino. Uma das áreas que mais recebeu investimentos foi a de promoção de palestras, para debater questões essenciais ao bom funcionamento da atividade seguradora, como, por exemplo: seguro de automóveis e o perfil do segurado; a regulamentação do resseguro; a reforma da previdência social; a Circular 70/98 da Susep, que dispõe sobre seguro de automóveis; e selo Cebic e seguro garantia de término de obra — este último foi tema também de um se-

minário organizado pelo Sinduscon — Sindicato da Indústria da Construção Civil — e a Associação Comercial de Minas Gérias.

O sindicato também se empenhou no combate às fraudes e aos acidentes de trânsito. Há dois anos colaborando com a Polícia Militar, a entidade já doou dez bafômetros de última geração e patrocinou despesas de aferição e manutenção dos aparelhos.

As Comissões Técnicas, que prestam assessoria à diretoria do sindicato e orientam o mercado, passaram por reformulações, visando maior qualificação dos trabalhos. Também foram publicados o Fax Press (boletim mensal dirigido aos diretores e representantes da área econômica) e o Relatório de Dados Estatísticos do Mercado Segurador Mineiro, com dados de prêmios emitidos e sinistros pagos no primeiro semestre.

SANTA CATARINA



O Sindicato de Santa Catarina teve uma agenda diversificada. O combate ao roubo e furto de veículos mereceu destaque através da parceria com os órgãos de segurança pública e de trânsito do Estado. O sindicato lançou a campanha Disque Roubo Veículos — Linha 190, com selo adesivo e folheto explicativo, e o encarte *Auto: o guia de seu carro*, que circulou encartado no Jornal Diário Catarinense. A participação assídua do presidente, Sérgio Passold, no programa de televisão “Seguro em Foco” (TV Gazeta), serviu de importante alavanca nesse processo.

O sindicato também incentivou diversos eventos, como a realização simpósios, cursos, campanhas educativas e encontros, lançamento de CD para divulgar as raízes germânicas no Vale do Itajaí, publicação de livro sobre o meio ambiente e o XI Fórum Jurídico do Seguro Privado em São Paulo e no Rio de Janeiro. Também houve eleição de nova diretoria. Sérgio Passold foi reeleito e empossado como presidente.

BAHIA



O mercado segurador baiano também foi às urnas. Os representantes das segurado-

ras associadas escolheram uma nova diretoria para o Sindicato das Seguradoras da Bahia, tendo como presidente Antonio Tavares da Câmara, que assim assumiu mais um mandato presidencial (1999/2002). O sindicato também marcou presença em palestras e seminários.

RIO GRANDE DO SUL



A criação de um Museu do Seguro, em Porto Alegre, foi um marco nas atividades de 99 no Sindicato das Seguradoras do Rio Grande do Sul. Projeto há muito acalentado pelo presidente, Miguel Junqueira Pereira, o museu, que será inaugurado em março de 2000, já recebeu as primeiras peças de seu acervo — entre elas, uma apólice de seguros da seguradora Confiança, datada de 1872, e uma réplica do Decreto 6.027 de 6/11/1987, assinada pelo Imperador Dom Pedro II, alterando os estatutos da companhia de seguros MT Confiança.

As fraudes e sinistros também mereceram atenção especial. A Comissão Especial de Sinistros do sindicato reuniu-se 15 vezes para tratar do assunto, sem contar a mobilização de outros grupos de trabalho para o mesmo fim. Também frequentaram a mesa de reuniões de diretoria, os temas: Circular 70/90 da Susep, que dispõe sobre seguro de automóvel, os Fóruns Jurídicos, a Conferência Brasileira de Seguros, Resseguros, Previdência Privada e Capitalização — Brasil 500 anos, que será realizada em setembro de 2000 e as Reuniões do Mercosul.

Na área de eventos, foram promovidos: Encontro de Direito Securitário, cujo tema foi “Clausulas Abusivas: impacto e reflexos nos contratos de seguros”, em parceria com a escola de Magistratura e Funenseg; XV Fórum Jurídico do Seguro Privado e 2º Ciclo de Estudos e Direito Securitário, em parceria com a Associação dos Juizes, Escola Superior de Magistratura e Funenseg. Temas que foram objeto de palestras: “Tendências do mercado segurador”, “A situação atual do seguro saúde e sua regulamentação: desafios para o próximo milênio”, “Ativos Garantidores de Provisões Técnicas e Contabilidade e Controle Econômico Financeiro exer-

cido pela Susep”, “Avaliação das Provisões de Sinistro — IBNR (sinistros ocorridos e não avisados)”.

RIO DE JANEIRO



Prosseguindo com o programa de combate ao roubo e furto de veículos, o presidente do Sindicato fluminense, Minas Mardirossian, assinou dois importantes convênios. Um com a Secretaria de Segurança Pública, para a implantação dos depósitos de veículos recuperados de roubo. E outro com a Secretaria Municipal de Trânsito, visando a informatização dos depósitos da prefeitura destinados a receber os veículos rebocados por infrações de trânsito. O sindicato doou ainda 40 microcomputadores para a implantação das redes de informática da Central de Inteligência da Polícia Civil e a Delegacia de Roubos e Furtos de Veículos. A contratação de uma firma especializada na identificação de veículos queimados também ajudou a periciar quase 200 veículos queimados e abandonados.

O sindicato fluminense participou ativamente de seminários da Secretaria de Segurança Pública — discutiu a reforma do sistema de segurança pública do estado e aprovou algumas das sugestões apresentadas pela entidade sindical. Em outro evento, mostrou a experiência internacional na prevenção e combate ao roubo de carros. Também fez parte do grupo de trabalho que reviu os critérios e procedimentos de registros de veículos, principalmente com relação aos salvados.

Os almoços mensais tiveram como convidados diversas autoridades e dirigentes de entidades, como o secretário de Segurança Pública RJ, o superintendente da Susep e o presidente do Tribunal de Justiça do Estado do Rio de Janeiro. Outras providências tomadas por esta Regional foram: renovação do convênio com a ONG “Defensores da Terra”, alteração do estatuto para permitir o ingresso de resseguradoras em seu quadro social, entre outras. Foram ainda promovidos o XII Fórum Jurídico do Seguro Privado e seminários jurídicos em cidades do interior do estado.



□ **Luiz Mendonça** é jornalista e consultor técnico de seguros

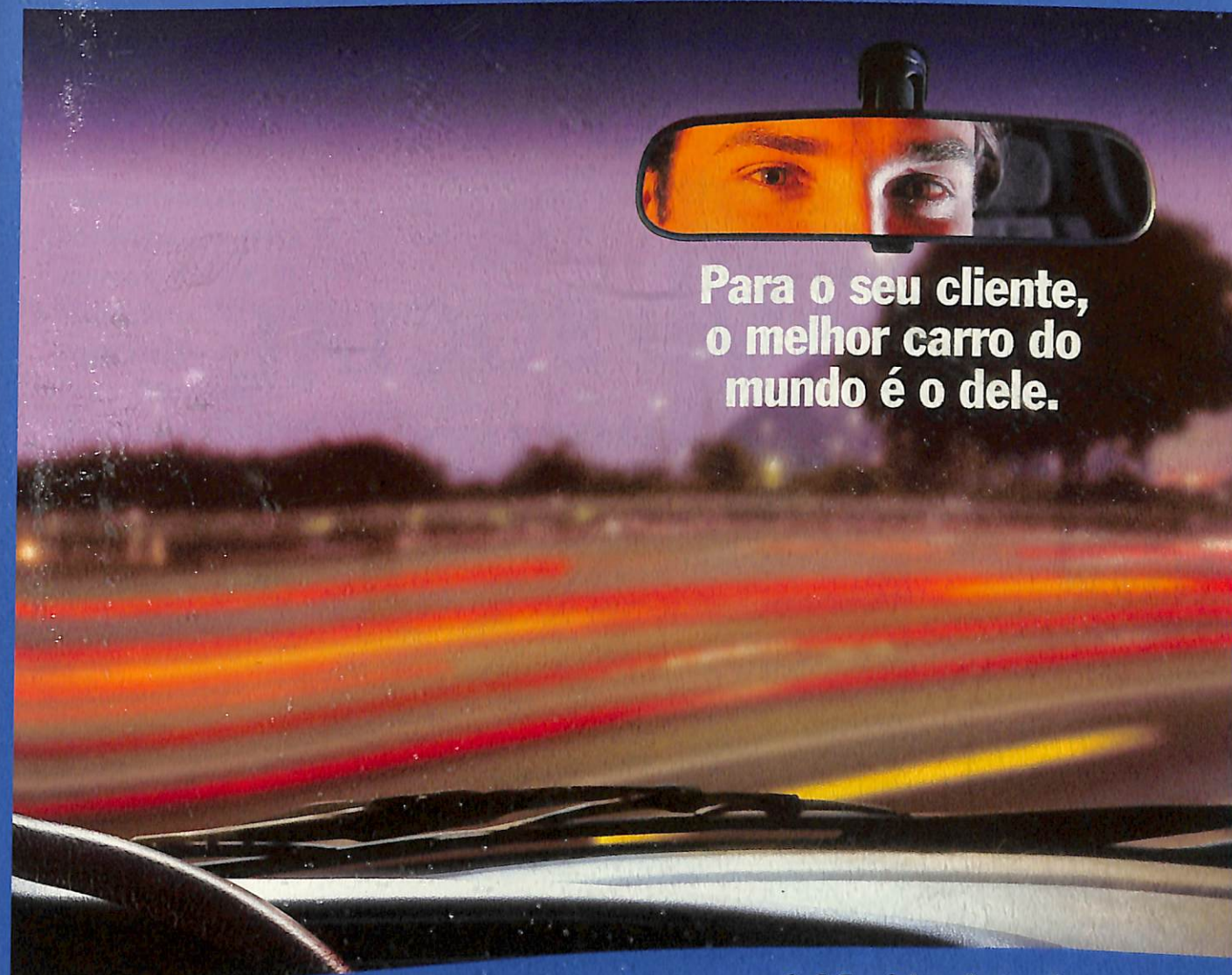
O risco é a matéria-prima do seguro, insumo que a ele não falta em parte alguma do mundo. Em estado potencial ou real, o risco afeta não só o próprio homem, mas toda riqueza que ele produz e acumula. E porque o homem vive, trabalha e produz como ser gregário, por isso o risco é também um agente anti-social. Claro que o risco é inerente à Natureza. Mas essa não é sua única fonte; nem sequer é mais sua principal fonte. A Revolução Industrial operou mudanças radicais em tudo, a partir da revolução econômica que promoveu. Elevou a níveis extraordinários a escala de todas as atividades, elevando por conseqüência a escala dos riscos e dos conseqüentes sinistros, alguns deles chamados de catástrofes tecnológicas por rivalizarem com as catástrofes naturais. Recorrendo à imagem de Ortegay Gasset; o risco, obra

da Natureza, é também secreção espontânea do organismo social, produto da atividade das diferentes glândulas desse organismo. Daí as variações morfológicas e até substantivas do risco, sua diversificação de uma para outra região geográfica; inclusive de um para outro contexto nacional, cada qual com sua própria configuração econômica e sócio-cultural. Daí existirem um "Risco Brasil", e portanto um "Seguro Brasil", ambos submetidos ao "Custo Brasil". Tal como existem, por exemplo, um "Risco USA" e um "Seguro USA", a "Custos USA". Portanto, é ilusória a idéia de que a empresa seguradora possua segredos tecnológicos para eliminar essa diversificação mundial do risco e do seguro, levando para outros mercados (sem "dumping") os modelos e custos do país de seu domicílio. Desfeita essa ilusão, podem

alguns argumentar que a escapatória à tirania dos custos locais seria, em qualquer país, a liberação para a compra de seguros mais baratos no exterior. Cabe a esse respeito uma ponderação: o risco, jogo de azar como evento isolado, perde essa característica sob o conceito de fenômeno coletivo, sujeito à análise estatística e, portanto, em dimensão na qual o seguro só pode configurar-se como operação de massa. Obviamente, seria inconcebível em qualquer lugar do mundo a compra externa de seguro, em massa. Há para isso imensas e intransponíveis barreiras, como as da língua e do balanço de pagamentos; e, em caso de sinistros, as da capacidade do segurado para fazer valer seus direitos, em relação a contrato executável em outro país. A propósito desse último aspecto, cumpre ter presente a completa orfandade do segurado, que no seu próprio país não conta

com a tutela e proteção do Estado, pois a seguradora é fiscalizada pelas autoridades de outro país e sob o regime de outra legislação. Assim, na prática, a liberação da compra externa não seria faculdade acessível a todos, mas privilégio de alguns, sobretudo de grandes segurados. Não se perca de vista que um país despense divisas, quando importa bens e serviços, tendo a contrapartida de incorporá-los a sua economia interna. Mas quando compra seguros, as divisas despendidas exportam recursos que se vão incorporar à massa das poupanças aplicadas em outros países, até um provável retorno sob a forma de indenizações de montante aleatório; poupanças que vão financiar atividades produtivas e em outra economia. A compra externa de seguros, portanto, não se restringe analiticamente a esta falácia que é o isolamento de uma só variável: o preço interno daquele produto, origem de muitas miragens.

Miragem do Preço



Para o seu cliente,
o melhor carro do
mundo é o dele.

E para o melhor carro do mundo, só o melhor seguro: Sul América Auto. Com ele, seu cliente tem acesso a todos os serviços exclusivos, por telefone. O melhor atendimento, 24 horas, até para trocar pneu furado. Se o melhor carro do mundo é o dele, o melhor seguro é o nosso. Não perca a oportunidade de ter um cliente feliz, para sempre.

Novo

Reposição Garantida: indenização atualizada pelo valor de mercado, em caso de roubo ou perda total.

Visite nosso site: www.sulamerica.com.br

Sul América
Auto



O carro do seu cliente em boas mãos.



MARKETING

O LADO SOCIAL do seguro

Os 60 jovens do Lar Santa Bárbara e São José, localizado no bairro carioca Encantado, terão mais uma vez bons motivos para comemorar o Natal. A ceia dessa grande família, comandada por "mãe Dalva", contará novamente com a solidariedade de funcionários da Icatu Hartford Seguros e com parte da receita da seguradora.

Do outro lado da ponte aérea, pacientes do Instituto de Oncologia Pediátrica da Escola Paulista de Medicina, em São Paulo, também vêm se beneficiando de ações de solidariedade promovida pela Real Previdência e Seguros. Há seis meses, a seguradora doou R\$ 180 mil para ajudar na construção de um andar do hospital, construído para abrigar o instituto, que atende cerca de mil crianças pobres com câncer. Iniciativas como essas têm se tornado frequentes entre as seguradoras brasileiras.

Com tradição em marketing cultural, essas empresas começam a desenvolver projetos na área social. Muitas vezes, o primeiro passo é dado por um funcionário. "As atividades que contribuem para o desenvolvimento da sociedade só trazem benefícios à empresa. Uma delas é a aproximação dos funcionários, que passam a



Campanha da Icatu Hartford no Dia das Crianças: iniciativa partiu dos funcionários e já conta com o apoio da empresa

compor uma equipe muito mais coesa", afirma Júlio Bierrenbach, presidente da Real Previdência e Seguros e membro do Conselho Consultivo da Fena-seg.

Reunindo doadores — Desde que assumiu a presidência da Real, Bierrenbach começou a incentivar o trabalho social com o Grupo de Apoio ao Adolescente e à Criança com Câncer, que é parte de um programa da Escola Paulista de Medicina. O programa de incentivo da Real iniciou neste ano com apoio total dos funcionários. Além da

doação em dinheiro para auxiliar na construção da unidade pediátrica do Hospital da Escola Paulista de Medicina, a seguradora tem um grupo de funcionários encarregados em reunir doadores de sangue e medula.

Bierrenbach comenta que os funcionários também participaram da última campanha da cadeia de *fast-food* McDonald's que angaria fundos para a Casa Ronald McDonald's, onde são hospedadas crianças pobres em tratamento de câncer. A Real organizou doze grupos de dez voluntários que trabalharam nas

lojas da cadeia no dia do McLanche Feliz. O trabalho social não é novidade no cotidiano de Bierrenbach, que já realizava um programa de apoio a pacientes com câncer, quando fazia parte do quadro de funcionários da Sul América.

Tiquetes de refeição — Na Icatu, as doações ao Lar Santa Bárbara e São José começaram a ser organizadas num departamento e acabou contando com o apoio da corporação. Em março de 1996, a analista de sistemas Alcione Lima começou a reunir com os colegas do Departamento de Informática da

"As atividades que contribuem para o desenvolvimento da sociedade só trazem benefícios à empresa. E os funcionários passam a compor uma equipe muito mais coesa"

Júlio Bierrenbach (Real Seguros)

Icatu Hartford Seguros tiquetes de refeição para comprar alimentos e doá-los ao lar. Em pouco tempo, funcionários de outras áreas da empresa aderiram ao programa de doação, que acabou se espalhando por toda a empresa.

A mobilização dos funcionários sensibilizou o presidente da seguradora, Carlos Trindade, e a corporação passou a contribuir também. Trindade estipulou que a Icatu participasse com o dobro da quantia arrecadada pelos funcionários com a soma dos tiquetes. "Começamos a nos mobilizar para arrecadar fundos em campanhas específicas, como Natal, Dia da Criança e compra de material escolar. O trabalho deu certo e já está contando com o apoio da Icatu Hartford Capitalização" conta Ignez Borges, diretora de Recursos Humanos da Icatu Hartford Seguros.

Doação de veículos — O Programa Comunidade Solidária, dirigido pela primeira-dama do país, D. Ruth Cardoso, conta com o apoio da Sul América desde 1995. A seguradora já doou 54 automóveis, dois para cada estado. Os veículos entregues às secretarias de saúde são usados pelos agentes Comunitários de saúde, que têm

como missão prestar assistência médica e social, além de ensinar noções básicas de saúde, a populações carentes em regiões de difícil acesso. A doação anual de apólices coletivas de seguros para cerca de dois mil estudantes e professores universitários que participam do programa Universidade Solidária também está incluída no conjunto de ações de apoio da Sul América ao Programa Comunidade Solidária.

Este ano, a Sul América doou, em agosto, seguros de saúde e acidentes pessoais, além de serviços de assistência 24 horas, a 35 integrantes da primeira ação do Projeto Quilombos. Parte do programa Universidade Solidária, o Quilombos tem como objetivo o desenvolvimento de ações sociais nas comunidades denominadas "Quilombolas". As doações foram feitas para agentes que estão trabalhando na região do Quilombo Kalunga, que abrange três municípios de Goiás.

Este ano, os funcionários da Prudential-Bradesco Seguros, subsidiária da The Prudential Insurance Company participaram do Global Volunteer Day, realizado no dia 2 de outubro. Nesta data, cerca de 20 mil funcionários da multinacional em todo o mundo se unem para prestar serviços voluntários a organizações sem fins lucrativos. Na edição deste ano, foram registrados cerca de 300 eventos de prestação de serviços voluntários programados.

Por Suzana Liskauskas



Orquestra de Cordas Dedilhadas: o projeto já beneficiou cerca de 2.400 crianças

TROCANDO AS RUAS PELA ARTE

Há um ano, um grupo de adolescentes entre 12 e 17 anos, todos com poder aquisitivo baixo, expõe o talento de dedilhar cordas de violões, cavaquinhos e bandolins nas apresentações da Orquestra de Cordas Dedilhadas. Muito além das melodias entoadas por grupos de pagodes, a orquestra apresenta o melhor da Música Popular Brasileira, como as canções de Pixinguinha. Coordenado pelo maestro José Maria Braga, o projeto da orquestra é fruto de uma parceria da Prefeitura do Rio com o Conservatório Brasileiro de Música, tendo apoio financeiro do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID).

Em abril de 1995, a Prefeitura do Rio queria doar instrumentos para crianças pobres. Houve, então, um contato com o Conservatório Brasileiro de Música (CBM). A diretora Cultural do Conservatório, Cecília Conde, expôs a vontade da Prefeitura ao professor José Maria Braga, que não achava produtivo dar instrumentos a meninos pobres sem que houvesse um programa de ensino. A partir daí, começou um projeto de ensino musical em comunidades pobres com aulas de violão, banjo, percussão e flauta. Foram escolhidas cinco comunidades e cada turma tinha, no máximo, sete alunos. O programa cresceu, já passaram por essas turmas cerca de 2.400 crianças. A verba para remunerar os professores e manter o projeto é garantida pelo BID, que doa por mês cerca de R\$ 5 mil.

Empolgado com o progresso dos meninos, Braga selecionou os mais talentosos, levou-os ao CBM para aulas semanais, e viu a possibilidade de criar um grupo para apresentações. Estava criada a Orquestra de Cordas Dedilhadas. Com 18 integrantes, mas com espaço para 25 músicos, a orquestra é composta por cinco violões de seis cordas, dois de sete cordas, duas violas caipiras, um violão tenor, dois bandolins, sete cavaquinhos e três instrumentos de percussão. O talento desses meninos já lhes garantiu conquistas importantes. Presente numa das apresentações da orquestra, o ministro da Cultura, Francisco Weffort, encantou-se pela harmonia da orquestra e doou uma verba para a compra de instrumentos profissionais.



CONGLOMERADO

Os supermercados vão às compras

O processo agudo de compra e venda de supermercados promete recrudescer na virada do milênio e durar pelo menos mais três anos. Não há indícios por enquanto que redes compradoras como a francesa Carrefour, a portuguesa Sonae ou a brasileira Pão de Açúcar desistam de ir às compras. A concentração que atinge o setor deixa o pequeno cada vez menor e o médio confuso entre a decisão de investir para crescer ou oferecer-se para algum grande interessado, antes que a concorrência o sufoque.

Desde que o processo de incorporações se instalou no mercado, a partir de 1997, foram mais de 20 transações, a maioria delas mexendo no ranking do faturamento por rede. Até o final deste ano é improvável que o Carrefour — que chegou timidamente ao Brasil em 1978, e que deve fechar o ano com faturamento de R\$ 8,4 bilhões — perca a liderança para o Pão de Açúcar, mas é bem possível que o português Sonae, terceiro do ranking e também um voraz comprador, distancie-se mais do quarto colocado.

O grupo Sonae foi quem deu o ponta-pé inicial ao processo de concorrência acirrada no Brasil. De modesta participação de 24% em uma rede gaúcha, em 1990, os portugueses saltaram para 50% em 1995 e, em 1997, já eram donos do controle. A estabilidade da moeda e a abertura da economia ao capital externo encorajou o grupo a incorporar outras redes, no Paraná e em São Paulo, e a investir em novos pontos-de-vendas, acor-



João Carlos Oliveira: "Em três anos, as posições deverão estar acomodadas e as incorporações vão reduzir seu ritmo"

dando a concorrência. O Carrefour e Pão de Açúcar assimilaram a receita e ficaram mais fortes ainda depois de comprarem concorrentes em vários estados.

Nos últimos tempos, não há um dia sequer que as chamadas "fontes do mercado" deixem de profetizar um novo negócio. Na mira estão sempre redes de importância regional que, se incorporadas às grandes, podem alterar ou consolidar posições na tabela. "Acredito que, em três anos ou menos, as posições estejam acomodadas e as incorporações reduzam seu ritmo",

diz o presidente do Comitê da Associação Brasileira dos Supermercados para o Mercosul (Comitê Abras/Mercosul), João Carlos Oliveira.

No epicentro da turbulência estão dois fatores bem definidos, explica o empresário. O primeiro deles diz respeito à abertura do mercado brasileiro ao capital externo, a partir do Plano Real. A segunda questão está relacionada às barreiras que a Europa coloca à expansão das grandes redes. As leis de proteção à concorrência são muito rigorosas na União Européia e, aos grandes

As leis de proteção à concorrência são muito rigorosas na União Européia e aos grandes empreendedores não resta outra saída senão a de focar seus investimentos em países emergentes

empreendedores, não resta outra saída se não a de focar seus investimentos em países emergentes.

Oliveira explica que o processo atinge indistintamente todos os países do Mercosul. Hoje, no Uruguai, três redes dominam o mercado, uma nacional e duas estrangeiras. Na Argentina, o fenômeno se repete, mas algumas províncias estão criando barreiras para coibir a expansão dos hipermercados.

Em Porto Alegre, a prefeitura municipal também se mo-

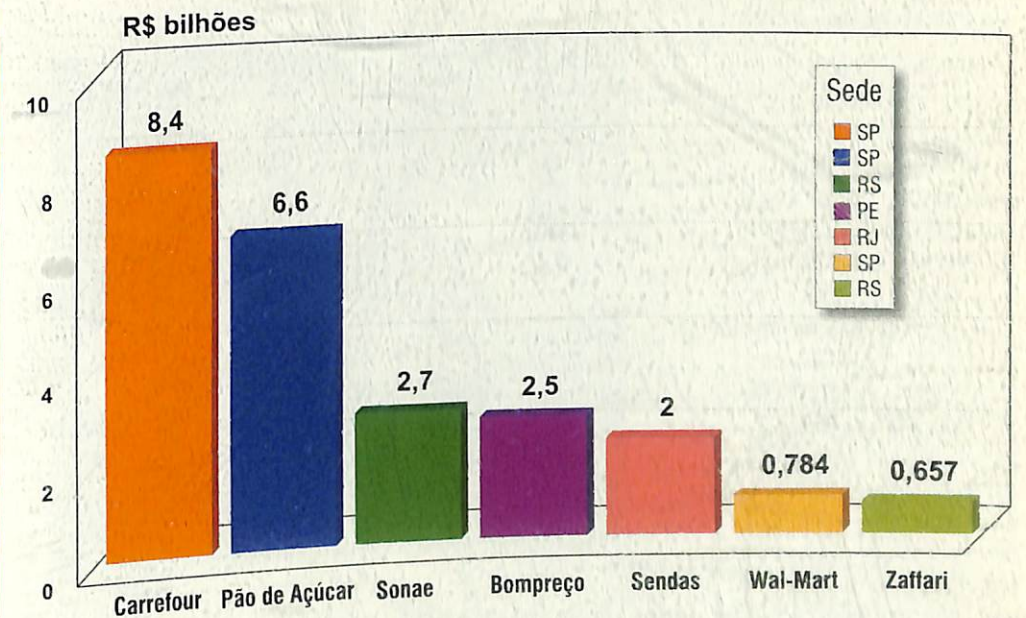
vimenta nesse sentido. Recentemente foi assinado um acordo com o Carrefour para a instalação de um hipermercado na zona norte da capital, mas a negociação só saiu depois de dois anos de tratativas. Pelo acordo, a multinacional francesa se compromete a cumprir uma série de exigências em defesa do pequeno comércio das imediações. Exigências idênticas foram feitas para a expansão da rede Zaffari na zona sul da cidade.

O presidente do comitê Abras/Mercosul entende que é muito difícil medir o grau de concentração no varejo, porque as redes normalmente detêm posições estratégicas em algumas regiões, mas nunca um domínio absoluto em todo o mercado. Ele cita como exemplo o próprio Rio Grande do Sul.

Naquele estado, três redes detêm 50% do território gaúcho, mas se a projeção for levada para todo território nacional o domínio é pequeno. No entanto, se considerada só Porto Alegre e os mesmos três grupos, o domínio é de 90%. O conceito de concentração no varejo varia de país para país e no Brasil não há parâmetros confiáveis, capazes de definir limites. Para uma economia pujante como a norte-americana, o especialista em marketing, Michel Porter, define concentração consolidada quando três ou quatro redes somadas controlam mais de 40% do mercado.

Responsabilidade Civil — A presença forte das multinacionais no varejo mexe também com o mercado segurador, pelo crescimento da demanda por contratos de responsabilidade civil. "Os supermercados são recintos de grande concentração Popular e a proteção à vida do Consumidor deixou de ser uma

RANKING



Fonte: Abras.
* Projeção para 1999 com base no faturamento de 1998.

questão menor na contratação de um seguro", explica o especialista em seguros de risco para a indústria e comércio da Sul América, Daniel Martins.

Ele atribui o crescente interesse pela cobertura de responsabilidade civil justamente devido à presença acentuada do capital externo no varejo. "Esse tipo de cobertura é corriqueira nos países desenvolvidos e começa a crescer no Brasil em ra-

zão da cultura trazida pelas multinacionais", explica.

Hoje, além da proteção à propriedade, equipamentos e valores, o varejo se preocupa em cobrir danos ao consumidor provocados por fatalidades. O especialista ressalta que nem sempre é possível evitar acidentes — como o que ocorreu recentemente em uma loja do Pão de Açúcar, em São Paulo, onde o teto desabou ferindo várias

pessoas — e lembra que a responsabilidade civil cobre desde situações graves até danos de pequena monta que envolvam consumidores. "Uma luminária pode cair e ferir uma pessoa, alguém pode escor-

regar no piso liso de um estabelecimento e sofrer algum tipo de acidente", exemplifica ele.

Há três ou quatro anos, o ferimento de um cliente causado pelo estouro de uma garrafa de refrigerantes virou manchete nacional. O estouro ocorreu no exato momento em que o cliente transportava a garrafa da gôndola para o carrinho e teria acontecido em razão do aumento da pressão interna da garrafa, causado pelo excessivo calor dentro do estabelecimento.

Daniel Martins afirma que, de dois anos para cá, este tipo de cobertura tem crescido, inclusive entre os pequenos, principalmente em períodos de dificuldades econômicas. "O empresário se dá conta de que quanto mais difícil a situação da economia, mais onerosa será a reposição do patrimônio em caso de fatalidades".

"Os supermercados são recintos de grande concentração popular e a proteção à vida do consumidor deixou de ser uma questão menor na contratação de um seguro"

Daniel Martins (Sul América)



Tecnologia

A BMS Tecnologia e Serviços promete revolucionar a cultura de seguro, oferecendo agora no Brasil os sofisticados serviços para a recuperação de residências, empresas e até veículos atingidos por fogo, água e corrosão. Para isso, investiu mais de 250 mil dólares na importação de equipamentos químicos de última geração e no treinamento de uma equipe brasileira. Com a iniciativa, a BMS viabiliza a recuperação de documentos, computadores e máquinas — um serviço que reduz em média 75% dos custos com reposição, inclusive, o tempo de retorno as atividades.



BrasilPrev

O Principal Finance Group anunciou nos Estados Unidos a compra da participação de 42,01% que a Sul América possuía na BrasilPrev, um investimento inicial de US\$108 milhões para entrar no Brasil. A BrasilPrev é a segunda maior empresa de previdência privada aberta do país, da qual o Banco do Brasil possui 46%. Este é o quinto anúncio de expansão do grupo em dois meses.



Seguro ganha cartilha

Após um levantamento das principais dúvidas dos consumidores e corretores de seguros, a Minas-Brasil Seguradora lança a cartilha Auto Perfil. Com o objetivo de informar claramente o cliente da empresa, para que ele possa utilizar da melhor forma seu seguro. Beneficiando diretamente o consumidor, já que muitas seguradoras no Brasil lançam versões diferenciadas de seguros, reduzindo preços de acordo com o perfil do condutor (sexo, idade, estado civil etc), cada item conta pontos que se transformam em descontos de até 45% no preço do seguro.

Danos em Automóveis

O Sistema Molicar de avaliação de danos em automóveis batidos passou a ser utilizado pela Minas Brasil. A seguradora selecionou oficinas da região metropolitana de Belo Horizonte para operar com o Sistema na elaboração de orçamentos para reparo de carros batidos, envio do orçamento eletronicamente para a sede da seguradora e

aprovação do processo a distância. A Sasse Caixa de Seguros, que já trabalhava com o Sistema em algumas de suas unidades, também ampliou sua utilização. O produto da Molicar, que permite a elaboração do orçamento de um veículo batido em menos de 20 minutos, foi desenvolvido especialmente para a frota brasileira de veículos.

Termografia

A Zurich Brasil Seguros está lançando seu novo Serviço de Termografia por Raios Ultravermelhos. O grande diferencial do serviço é a emissão de uma política de análise de riscos, feita com o suporte técnico da Rede Mundial de Engenharia do Grupo Zurich. Outra novidade é a emissão "in loco" do relatório termográfico seguido por sua análise, permitindo a correção imediata das situações mais críticas. A partir do relatório e avaliação da planta, a Engenharia de Riscos da Zurich desenvolve, então, um programa de prevenção de perdas.

Controle de Preços

A Porto Seguro está distribuindo, semanalmente, 8 mil exemplares do "Molicar Book", para seus corretores. A publicação será usada como referência para estipular o valor do veículo no contrato de seguro e de indenização, em caso de sinistros com perda total do bem. Elaborado pela Molicar Serviços Técnicos de Seguros, traz a tabela completa com o valor de mercado de todos os veículos nacionais e principais importados, em sete regiões do país. Geralmente as corretoras utilizam fontes variadas de informação de preço, gerando conflitos com os dados das seguradoras. Com a utilização da tabela, eliminam-se essas diferenças.

Safety Car no Rio

A Unibanco Seguros lançou em parceria com a AIG Brasil um novo serviço na cidade do Rio de Janeiro: o Safety Car. Voltado para clientes do produto Auto, trata-se de um veículo equipado e desenvolvido para atender os segurados que estejam enfrentando algum tipo de situação de emergência com o seu veículo, como colisão ou roubo. Para garantir o rápido atendimento, o Safety Car estará estrategicamente posicionado em diversas regiões da cidade, como na Barra da Tijuca, Zona Sul e Tijuca. Para solicitar o serviço, é só ligar para a Unibanco On Line Seguros, telefone: (21) 506-5588.

Tendência de mercado

O mercado segurador vem mudando seu perfil, e o preço deixou de ser o único fator competidor. As empresas tendem a oferecer produtos melhores, acoplado cada vez mais pequenos serviços às tradicionais coberturas. A AGF Brasil Seguros é um exemplo dessa mudança de comportamento do mercado. Sem aumentar o preço, ampliou de 13 para 21 o número de coberturas de seu Seguro Residencial. Entre as novas facilidades oferecidas estão a de transporte escolar, locação de eletrodomésticos, serviço de eletricitistas, entre outros.



Proteção contra o desemprego

A Rural Seguradora aliou seu conhecimento do mercado mineiro à experiência da Igna Seguradora e lançou um produto inédito em Belo Horizonte: o Rural Educar Escola. Desenvolvido para reduzir a taxa de inadimplência nas escolas, foi lançado no Encontro Mineiro de Educação, em Caxambu (MG). Uma das principais coberturas é a garantia do pagamento de até seis mensalidades escolares, caso o responsável pelo aluno fique desempregado ou temporariamente afastado de suas atividades. A cobertura também é válida em caso de morte ou invalidez, quando o aluno terá seus estudos garantidos até a conclusão do ensino médio. De acordo com as pesquisas realizadas pela financeira Losango, o desemprego é responsável por 35% dos casos de inadimplência. A contratação do seguro pode ser feita pelos pais na matrícula, e o pagamento junto com a mensalidade escolar.

Inglês profissional

O Scholar Language Center do Rio de Janeiro, em parceria com a Polidiomas de São Paulo, lançou o Managing Insurance, um novo serviço para os profissionais da área de seguros, que permitirá aos funcionários de diversos setores das empresas seguradoras e corretoras aprender o inglês com foco na sua área de atuação profissional. O serviço é constituído de três módulos: Reading Insurance (que ajuda a desenvolver técnicas de leitura e colocar o inglês em

prática), Managing Insurance (de nível intermediário); e o Mastering Insurance. O serviço foi lançado durante evento no pavilhão de Convenções do Centro Empresarial Rio, que contou com uma palestra sobre o tema "Mercado Segurador em Tempos de Globalização", ministrada por Maria Elena Bidino, Superintendente Técnica da Fenaseg. Para obter mais informações, consulte a home page www.scholar.com.br ou ligue para (21) 523-6305 e 521-9128

BMC x National

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) aprovou a aquisição de 100% das ações da Seguradora BMC S.A pela Reliance National, que passou a adotar uma nova razão social. A Reliance National Brasil Seguros S.A. é uma companhia subsidiária da Reliance Group Holdings, sediada em Nova York. Através desta aquisição expande suas operações internacionais e marca sua presença no Brasil. O faturamento da empresa em 1998 foi de US\$ 3,4 bilhões



NOMES E NOTAS

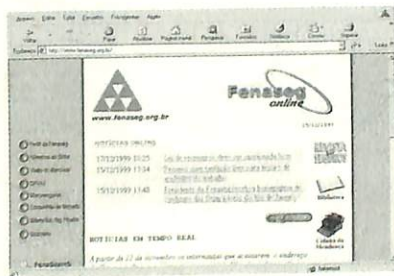
Reservados todos os estandes do VI SIAS



Os 52 estandes que irão integrar a feira de produtos e serviços do VI SIAS (Simpósio Internacional de Automação de Seguros) já foram reservados. Mais da metade (36) somente no pré-lançamento do evento, que ocorreu no dia 8 de novembro, no Intercontinental-Rio, reunindo fornecedores de produtos e serviços de informática para seguros — entre eles: IBM Brasil, Molicar, Sistran, Xerox, Fourway, CNIS e LDA. Na ocasião foi exibido um vídeo com a retrospectiva das edições do SIAS, que desde 1990 vem sendo realizado a cada dois anos. Também foi feita uma simulação (realidade virtual) da exposição. Dez dias depois, a Fenaseg já tinha fechada a grade de reserva. Para o coordenador do SIAS, Ricardo Romeiro, esse bom resultado reflete, mais que a importância do evento no mercado brasileiro de seguros, o potencial que ele representa para o segmento de informática, que está apostando alto nos bons negócios. O VI SIAS será realizado de 5 a 7 de junho de 2000, no Hotel Intercontinental-Rio, e terá como tema "A Tecnologia no Marketing de Atendimento no Novo Milênio".

Site da Fenaseg: notícia em tempo real

Em apenas 28 dias de funcionamento, o Fenaseg Online registrou 7.297 acessos. Este novo serviço de notícias em tempo real informa, no instante em que são apurados, todos os fatos e ações que de alguma forma tenham relação com o setor de seguros, resseguros, previdência privada e capitalização. O serviço foi inaugurado no dia 22 de novembro na home page da Fenaseg (<http://www.fenaseg.org.br>), cujas informações institucionais permanecem no formato anterior. Nesse contexto, toda e qualquer informação pertinente a esses mercados constituem importante ferramenta de trabalho. As informações podem ser enviadas por e-mail (ascom@fenaseg.org.br), ou via fax (21 - 240-9558).



LIVROS

Esta edição da Revista de Seguros traz o resumo de mais 4 livros que estão disponíveis na Biblioteca Luiz Mendonça, na sede da Fenaseg

Saúde e responsabilidade: seguros e plano de assistência privada à saúde

Cláudia Lima Marques



Ensaio de abordagem interdisciplinar da matéria, pois trata dos princípios gerais do sistema, e ao mesmo tempo oferece um mapa de leitura da nova lei no âmbito das cláusulas e disposições sobre os assuntos relacionados. Discute os tipos de plano segundo a lei 9.656/98 e o papel regulamentar do CONSU. Em ambos descreve com detalhes as disposições e o novo modelo, remetendo-os para às disposições do Código de Defesa do Consumidor.

O Brasil após a Globalização

Carlos Manuel Peláez e Carlos Maciel Peláez



Apresenta o processo de globalização como agente de mudanças nas relações econômicas e sociais. Aponta as características deste fenômeno: liberação, desregulamentação do mercado nacional e internacional, a internacionalização de processos e a transferência de tecnologia. Este livro ajuda a compreender o fenômeno e seu impacto no futuro de todos os povos.

Como funciona o Seguro

Barry D. Smith e Eric A. Wiening



Narrativa que conta a história do trabalho do securitários. Apresenta o conceito do seguro, riscos, transferência e os assuntos relacionados ao ramo. A abordagem dinâmica ajuda o leitor a entender as interações humanas que ocorrem no seguro, envolvendo várias pessoas diferentes na mais simples transação.

Gramática da língua portuguesa

Pasquale Cipro Neto e Ulisses Infante



Livro que tem como referência a chamada língua-viva: textos de jornais e revistas, mensagens publicitárias, letras de músicas e obras literárias, sem abandonar os clássicos. Boa parte dos textos foi selecionada diretamente dos meios de comunicação. Contém textos e questões dos mais variados vestibulares do Brasil.

Aos 3 anos, você tem muito futuro pela frente.

O Brasil sempre foi o país do futuro. Este futuro chegou e o Brasil agora é o país do hoje. Um país grande que pensa grande. Um Brasil que está crescendo forte e sadio, e que tem muito futuro pela frente. O BrasilSeguridade tem um reflexo deste Brasil de hoje que continua pensando num amanhã mais seguro. Uma empresa de apenas 3 anos que já conquistou a liderança no mercado de seguros, em dois segmentos diferentes. O BrasilSeguridade sabe que futuro é uma palavra de muitos significados, e trabalha para que você possa conhecer todos eles.

BrasilSeguridade
www.brasilseguridade.net

SELO FISCAL:

melhor meio de combater à sonegação

Enquanto o país debate a necessidade de ajuste fiscal, diversas **Secretarias de Fazenda** saíram na frente, adotando medidas rigorosas de combate à sonegação de **ICMS**. A fórmula encontrada foi



Selo Fiscal, estado de Rondônia



Selo Fiscal, estado do Piauí

a reunião de sistemas eficazes de fiscalização, legislação específica e técnicas de autenticação, através dos chamados **SELOS FISCAIS**. Na maioria dos estados, as notas fiscais não contam com dispositivos de proteção e acabam servindo como ferramenta de auxílio à fraude. A utilização desses selos tem sido um eficaz meio de controle e apresentam bons resultados. Os selos fiscais são documentos

produzidos com as mesmas técnicas de segurança utilizadas na fabricação de dinheiro. Fixados nas notas com substância adesiva especial, são projetados para, ao serem removidos, se partirem em vários pedaços.

Podem cumprir três funções distintas. A primeira é a garantia de autenticidade, evitando a produção de notas "frias". Como são válidas apenas as notas

que têm o selo colado, que só pode ser obtido junto ao fisco, inibe-se esse tipo de fraude.

A segunda é o controle de fronteiras, para garantir que a mercadoria chegue ao seu destino ou cruze os limites do estado.



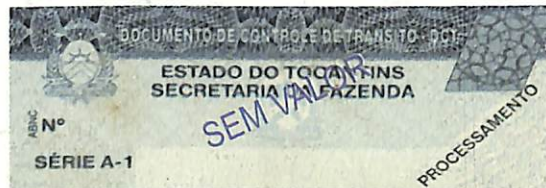
Selo Fiscal, estado do Amazonas



Selo Fiscal, estado do Pará



Selo Fiscal, estado de Goiás



Selo Fiscal, estado do Tocantins



Selo Fiscal, estado de Pernambuco



Selo Fiscal, estado do Maranhão

Quando a nota passa pelo posto de fiscalização é colado um selo na via de circulação e outro (com o mesmo número) na via do comprador, o que permite a posterior fiscalização na fronteira ou no estabelecimento de destino.

A terceira é o trânsito interno no estado ou município, evitando o uso de uma mesma nota para diversos trajetos de mercadorias. Uma equipe volante registra a data, local e hora, de circulação, evitando a reutilização da nota.

Os estados do **Ceará, Amazonas, Pará, Pernambuco, Goiás, Maranhão, Tocantins, Rondônia e Piauí** adotaram o **SELO**, cujas técnicas de segurança foram desenvolvidas pela **AMERICAN BANK NOTE COMPANY**.

Todos obtiveram bons resultados, com sensível aumento na arrecadação.



American Bank Note Company

RIO DE JANEIRO - (RJ)
Rua Peter Lund, 146
São Cristóvão - Rio de Janeiro - RJ
CEP. 20930-390
Tel.: (021) 585-5118
Fax: (021) 580-3096
e-mail: flavio@abnc.com.br

SÃO PAULO - (SP)
Estrada do Ingai, 200
Campo do Gupê
CEP. 06428-000 - Barueri - São Paulo
Tel.: (011) 427-3666
Fax: (011) 427-3086

ERECHIM - (RS)
Rua Mario Corradi, 481
Erechim - RS
CEP. 99700-000
Tel.: (054) 522-2800
Fax: (054) 522-3459