MEDICINA

Sem TI, setor de saúde no País desperdiça mais de R$ 8 bi

Por falta de organização, muitos exames e procedimentos são repetidos

Edson Alvares da Costa
de Ribeirão Preto (SP)

O sistema de saúde no Brasil desperdiça mais de R$ 8 bilhões por ano, o equivalente a 15% dos R$ 55 bilhões que os setores público e privado gastam anualmente no setor. As perdas referem-se principalmente ao trabalho realizado em duplicidade, devido à falta de organização dos sistemas de saúde.

A estimativa é de Lincoln de Assis Moura Júnior, presidente da Sociedade Brasileira de Informática em Saúde (SBIS), entidade que realiza, desde ontem até o dia 10, em Ribeirão Preto, o IX Congresso Brasileiro de Informática em Saúde.

Ao mesmo tempo em que falta atendimento de saúde à maioria da população, realizam-se, muitas vezes, exames e procedimentos repetidamente e sem necessidade no mesmo paciente, levando ao desperdício de recursos.

"A tecnologia da informação ajuda o setor a se organizar, a melhorar a produtividade e a qualidade do atendimento e a reduzir custos", diz Moura Júnior. A área pública, segundo ele, está melhor preparada para as mudanças do que a iniciativa privada, já que há a centralização no Sistema Único de Saúde (SUS).

"Estamos atrasados. Tecnologia, existe. O que falta é a estratégia de uso da tecnologia, que tem de ser definida pelo setor público, e treinamento de recursos humanos", diz Paulo Mazzoncini de Azevedo Marques, presidente do congresso e professor da Faculdade de Medicina de Ribeirão Preto, da Universidade de São Paulo (USP).

> "A TI ajuda o setor a se organizar e a melhorar a produtividade e o atendimento"

"É preciso priorizar o investimento em informática em saúde para que se interrompa o ciclo de perdas", diz Azevedo Marques. Segundo ele, com decisão e verba, pode-se informatizar, no médio prazo, o sistema de saúde no País. O retorno do investimento em informática em saúde é de quatro a seis anos.

Dos R$ 55 bilhões gastos por ano em saúde no País, segundo Moura Júnior, metade são recursos públicos e metade, privados. Com o dinheiro público são pagos 75% dos procedimentos no País. A outra metade destina-se a apenas 25% dos procedimentos na área privada.

Para investimento e custeio, o Ministério da Saúde aplicou R$ 23,3 bilhões em 2003 (R$ 16,68 bilhões em investimento e o resto em custeio) e, para 2004, há R$ 29 bilhões disponíveis.

O Congresso Brasileiro de Informática em Saúde, o maior evento da área na América Latina, é realizado a cada dois anos. Costuma apresentar tendências que viram moda, como os conceitos de padronização de vocabulários, uso de internet em sistemas de informação, prontuário eletrônico do paciente, uso de sistemas de apoio à decisão na prática médica e técnicas avançadas de distribuição de imagens médicas. Neste ano, o congresso também discutirá questões como o uso de software público na saúde, privacidade e confidencialidade dos dados de pacientes, certificação de softwares para a saúde e os sistemas públicos de informação em saúde.

BALANÇO

Telemig Celular tem lucro de R$ 55,7 milhões

Ana Paula Machado
de Belo Horizonte

A **Telemig Celular Participações**, controladora da **Telemig Celular**, encerrou o terceiro trimestre com lucro líquido de R$ 55,7 milhões, ante R$ 39,7 milhões no trimestre anterior, representando uma elevação de 40%. No acumulado do ano, o lucro líquido atingiu R$ 128,1 milhões. De julho a setembro, a companhia registrou um resultado operacional, medido pelo ebitda, de R$ 113,6 milhões, equivalente a 44,5% da receita líquida de serviços do período, de R$ 255,2 milhões.

O presidente em exercício da companhia, Ricardo Grau, disse que a empresa conseguiu esse crescimento muito em função da ampliação de sua base de clientes, de 3% no trimestre, atingindo a marca de 2.595.567, crescimento de 20% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior. "O mercado está aquecido. Em 2003 registrou aumento de 36% no número de usuários, e a previsão para este ano é uma elevação de 40%. A Telemig está acompanhando essa tendência", disse Grau. O total de clientes do segmento pré-pago chegou a 1.863.582, ou 72%, e do serviço pós-pago, 731.985, ou 28% da base total. Em Minas, a operadora detém 51% do mercado.

O executivo acrescentou que apesar da competição acirrada, pelo sexto trimestre consecutivo a taxa de cancelamentos anualizada (churn) no segmento pós-pago permaneceu abaixo de 25%, caindo de 23% no segundo trimestre para 21% no terceiro trimestre. "De janeiro a setembro, essa taxa foi de 22% no comparativo com os nove primeiros meses de 2001, quando o churn alcançou 31% do nosso mercado", explicou Grau.

No entanto, no mesmo período essa taxa aumentou de 34% para 39% no serviço pré-pago, acarretando um aumento na taxa de cancelamentos consolidada anualizada de 31%. "A Telemig desde 2002 vem se preparando para este cenário de competição e vem investindo no relacionamento com o cliente. Essa é uma das razões para a empresa manter há praticamente três anos a mesma taxa de churn, em 2001 era de 30%", acrescentou o executivo.

A operadora, conforme Grau, prepara uma campanha de marketing, para lançar a tecnologia GSM, "como nunca se viu na Telemig. Até o Natal já estaremos operando também com a nova tecnologia", afirmou. O plano de investimentos da empresa para este ano está orçado em aproximadamente R$ 350 milhões, dos quais já foram aportados R$ 114 milhões de janeiro a setembro. Para reforçar essa estratégia, a operadora vai aumentar sua tolerância à inadimplência, hoje em 2% contra um taxa de mercado de 3,3%.

TECNOLOGIA

MIT desenvolve avião pilotado só pela voz

Bloomberg News
de Boston, Massachusetts (EUA)

Pesquisadores de Massachusetts desenvolveram um sistema de pilotagem de aeronaves que permite ao piloto de um avião dirigir uma segunda aeronave não-tripulada, apenas falando.

Cientistas da área aeroespacial do Instituto de Tecnologia de Massachusetts (MIT, na sigla em inglês) disseram que em teste em vôo o veículo não-tripulado, chamado UAV, ou veículo aéreo não-tripulado, respondeu rapidamente às alterações de plano e evitou ameaças inesperadas, em tempo real.

O sistema destina-se a operar em situações de combate volátil. Por exemplo, o piloto poderá dar o comando para reunir imagens do local do inimigo em território desconhecido. Em vez de correr perigo, o piloto poderá atribuir ao UAV próximo a realização dessa tarefa. O UAV avança rumo ao local do inimigo, evitando ameaças, enquanto comunica as suas ações ao piloto do outro avião, que segue atrás a uma altitude maior e mais segura.

AQUISIÇÃO

Verizon compra ondas da NextWave por US$ 3 bi

Bloomberg News
de São Francisco (EUA)

A **Verizon Wireless** vai comprar as ondas aéreas da **NextWave Telecom Inc.** por US$ 3 bilhões, elevando sua capacidade em Nova York e em outras áreas urbanas para poder incorporar mais clientes sem prejudicar seu serviço.

A Verizon Wireless, a segunda maior empresa de telefonia celular dos Estados Unidos, vai se apossar dos ativos quando a NextWave sair do regime de concordata. A aquisição deverá ser concluída até meados de 2005, disse a Verizon Wireless, com sede em Bedminster, no estado norte-americano de Nova Jersey. A Verizon Wireless é uma joint-venture entre a Verizon Communications Inc., a maior empresa de telefonia dos Estados Unidos, e o **Vodafone Group Plc**, a maior operadora mundial de telefonia celular.

As licenças de uso vão dar à Verizon Wireless maior amplitude de espectro para oferecer vídeo e acesso à internet em 23 mercados, que reúnem 73 milhões de pessoas. Dennis Strigl, principal executivo da Verizon Wireless, está modernizando sua rede e elevando a capacidade de chamadas para reconquistar o primeiro lugar no mercado norte-americano de telefonia celular, que movimenta US$ 90 bilhões – posição que perdeu em favor da **Cingular Wireless LLC** em outubro.

"Para a Verizon, é um negócio inteligente", disse Rick Black, analista da **Blaylock & Partners LP** de Nova York, que tem a recomendação de "manter" para as ações da Verizon Communications, que não possui em carteira. "Eles terão o espectro de que precisam para concorrer contra a Cingular-AT&T Wireless, que foi totalmente otimizada." Blaylock prestou serviços de banco de investimentos em nome da Verizon no último período de 12 meses, disse Black.

A Cingular, com sede em Atlanta, concluiu no mês passado a aquisição, por US$ 41 bilhões, da **AT&T Wireless Services Inc.**, ultrapassando a Verizon Wireless como a maior operadora norte-americana de telefonia móvel por número de assinantes. A Cingular tem mais de 46 milhões de clientes, comparativamente aos 42,1 milhões da Verizon Wireless.

A Verizon Wireless precisa das licenças para manter a qualidade das chamadas em cidades como Los Angeles, Washington, Boston e Filadélfia, num momento em que incorpora mais assinantes que suas concorrentes. No terceiro trimestre, a Verizon Wireless atraiu 1,7 milhão de clientes, mais que a **Sprint Corp.** e a Cingular somadas.

As ondas aéreas de Nova York provavelmente responderam por US$ 1,8 bilhão do preço de aquisição, o que avalia o restante do espectro em US$ 1,90 por pessoa por canal, comparativamente à faixa entre US$ 1,40 e US$ 1,70 de outras transações, escreveu Blake Bath, analista da **Lehman Brothers Inc.**

A aquisição, que tem de ser aprovada pelo Tribunal Federal de Falências e pela Comissão Federal de Comunicações (FCC, pela sigla em inglês) dos Estados Unidos, marcará o fim dos esforços da NextWave de empregar essas licenças para concorrer num abarrotado mercado de telefonia celular norte-americano.

A NextWave, que pediu concordata em 1998 após não ter conseguido pagar à FCC por licenças obtidas em leilões, disse que vai empregar outros espectros e uma divisão chamada Tele Code para oferecer acesso de alta velocidade à internet.

CALL CENTER

SBC pode fechar unidades e demitir

Bloomberg News
de Princeton (EUA)

A **SBC Communications**, segunda maior operadora de telefonia local dos Estados Unidos, poderá demitir até mil empregados em Michigan, e fechar cerca de cinco call centers no estado. A SBC, com sede em San Antonio, tem 13,9 mil funcionários em Michigan e tinha 165,5 mil globalmente, a partir de 30 de setembro.

As demissões em Michigan, programadas para ocorrer nos próximos dois ou três anos, fazem parte do plano do principal executivo, Edward Whitacre, de deslocar cargos para negócios lucrativos. Whitacre demitiu 27,5 mil funcionários em três anos, e poderá em breve anunciar demissões de mais 20 mil, informou o analista da **Lehman Brothers**, Blake Bath.

Anatel já tem dois novos conselheiros

Reuters
de Brasília

A Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel) já tem dois novos conselheiros. Tomaram posse na sexta-feira Elifas Gurgel do Amaral e Plinio Aguiar Júnior, em cerimônia com a presença do ministro das Comunicações Eunício Oliveira.

Amaral, que ocupava a Secretaria de Comunicação Eletrônica do Ministério, terá mandato até 4 de novembro de 2005, complementando o mandato de Luiz Guilherme Schymura. O ministro disse que Amaral terá novo mandato a partir de 2006. O conselheiro é apontado como provável substituto de Pedro Jaime Ziller na presidência da Anatel, cujo mandato vale até o fim deste ano. Aguiar Júnior terá mandato de cinco anos, preenchendo a vaga de Antônio Carlos Valente.

REGISTRO

Sanyo vende celulares à Orange
A **Sanyo Electric Co.** venderá telefones móveis no Reino Unido e na França ao fornecer aparelhos à **Orange SA**, primeira sócia da empresa japonesa na Europa. A Sanyo, a maior fabricante mundial de câmeras digitais, pretende embarcar um milhão de aparelhos no ano fiscal que se encerra em 31 de março de 2006, informou o porta-voz Akihiko Oiwa. A Orange, uma unidade da **France Telecom SA**, tinha em janeiro um quarto do mercado no Reino Unido e cerca de metade do da França.

HP e Hitachi ampliam storage
A **Hewlett-Packard** e a **Hitachi Global Storage Technologies** anunciaram que já estão disponíveis as primeiras unidades Fibre Channel e SCSI de alto desempenho com capacidade de 300 gigabytes (GB) para servidores e soluções de armazenamento. Com as novas unidades, a HP dobra a capacidade de armazenamento de alto desempenho dos sistemas HP StorageWorks EVA de médio porte para o patamar de 70 terabytes.

BRASKEM S.A.
Braskem
CNPJ Nº 42.150.391/0001-70
NIRE Nº 29.300.008.939
Companhia Aberta

EDITAL DE CONVOCAÇÃO
ASSEMBLÉIA GERAL EXTRAORDINÁRIA

Ficam convocados os senhores acionistas da **BRASKEM S.A.** para se reunirem em Assembléia Geral Extraordinária que será realizada em 30 de novembro de 2004, às 10 00 horas, na sede social da Companhia, na Rua Eteno, nº 1.561, Pólo Petroquímico, Município de Camaçari, Estado da Bahia, a fim de deliberarem sobre as seguintes Ordens do Dia: 01) substituição de membros do Conselho de Administração, tendo em vista renúncias apresentadas; 02) utilização de parte da reserva de incentivos fiscais para compensação dos prejuízos acumulados, e 03) consolidação do Estatuto Social da Companhia.

Obs.: Para efeito do que dispõe o art. 141 da Lei nº 6.404/76 e o artigo 3º da Instrução CVM nº 165, de 11/12/91, o percentual mínimo do capital volante para solicitação de adoção do processo de voto múltiplo é de 5% (cinco por cento).

Camaçari/BA, 4 de novembro de 2004 (5, 8, 9)
Pedro Augusto Ribeiro Novis
Presidente do Conselho de Administração

abrasca Latibex MERCADO BAK LISTED NYSE

ANEEL
BRASIL UM PAÍS DE TODOS

COMUNICADO RELEVANTE Nº 3
Edital do Leilão nº 002/2004 - ANEEL

O Edital do Leilão supracitado, cujo objeto é a outorga da concessão para a prestação do serviço público de transmissão de energia elétrica incluindo a construção, operação e manutenção de instalação de transmissão da Rede Básica do Sistema Integrado Nacional, que teve o Aviso de Convocação publicado no D.O. de 6 de setembro de 2004, foi ajustado. Os ajustes estão disponíveis no seguinte endereço eletrônico: www.aneel.gov.br/licitações/editais de transmissão/edital e documentos vinculados, Comunicado Relevante nº 3 do Edital ou na Secretaria de Licitação, no SGAN 603, Módulo J, sala 211, Asa Norte, Brasília-DF.

ROSÂNGELA LAGO
Presidente da Comissão Especial de Licitação

VAREJO

CenterVale Shopping deve fechar o ano com crescimento de 25%

Virginia Silveira
de São José dos Campos (SP)

O **CenterVale Shopping**, de São José dos Campos (SP), está investindo R$ 2 milhões este ano em obras de revitalização. O projeto envolve a construção de uma cobertura especial para o piso superior e de novo mobiliário para a praça de alimentação e corredores. As novidades para o final deste ano também incluem a instalação de mais nove lojas que, ao lado de outras 13 já instaladas no primeiro semestre, consolidam a posição do CenterVale como maior centro de compras do Vale do Paraíba.

De janeiro até outubro foram abertas as lojas **Ponto Tim**, **Casas Bahia**, **Colombo**, **Contém 1g**, **CNS** (calçados masculinos), **Cogumelo do Sol** (farmácia e estética), **Carmen Steffens**, **Ornato Casa e Presente**, **Colcci**, **Celular & Cia.**, **Vibe e Oscar Sports**, além de um quiosque bancário do **HSBC**.

Entre as novas unidades que vão se instalar até o fim do ano estão a **Tennis One**, **Morana**, **CDC Enoteca**, **Panashop** e uma loja que reunirá as grifes **Aramis**, **Hugo Boss** e **Vila Romana**. O shopping receberá ainda os restaurantes **Spoleto** e **Bistrô Vila Maiori**, e uma nova loja da rede local **Al Badah**.

Inaugurado em 1997, o CenterVale conta com 223 lojas e um movimento médio de 1,2 milhão de pessoas por mês. São habitantes de São José dos Campos e também de outros municípios do Vale, Serra da Mantiqueira, Litoral Norte de São Paulo e Sul de Minas.

O superintendente do shopping, Antônio Carlos de Lima, prevê um faturamento 25% superior ao de 2003, por conta dos investimentos e também da entrada de novas lojas: "Devemos fechar o ano com faturamento de R$ 250 milhões, sendo que a metade deste valor entrará durante o mês de dezembro, quando o shopping registra o maior movimento do ano".

Investir em tecnologia e modernização, segundo Lima, é uma das estratégias adotadas pela direção do shopping para atrair um número cada vez maior de clientes e reforçar a liderança do empreendimento na região.

Ele estima uma média de investimentos de R$ 2 milhões por ano, a médio prazo. "O próximo passo será concluir a reforma das fachadas. Só fizemos as fachadas principais em frente à Dutra".

As obras de revitalização e ampliação do CenterVale, segundo Lima, também funcionam como um elemento de atração de novos empreendimentos. "Temos negociações com algumas redes de lojas maiores, que precisam de uma estrutura especial para se instalar aqui e estamos nos preparando para isso também".

As obras atuais no shopping incluem ainda um projeto de paisagismo nos corredores e na parte externa do prédio, nova sinalização dentro dos padrões dos grandes centros internacionais de compras, construção de clarabóias para melhorar a luminosidade em áreas próximas às escadas rolantes, instalação de filtros de ar G3 e manutenção e limpeza em todo o sistema de ar condicionado.

Natal

O CenterVale está iniciando a montagem da decoração de Natal, que este ano terá como tema os personagens da Disney. O projeto é da empresa paulistana **Cipolatti**, responsável pela decoração de Natal da maioria dos shopping centers no Brasil. O CenterVale investirá R$ 350 mil em decoração e mais R$ 400 mil em publicidade, de acordo com Lima.

A inauguração dos enfeites de Natal, que ficarão montados numa área de 12 mil m² na praça de eventos do shopping, está prevista para o próximo dia 13.

O CenterVale também pretende distribuir 50 mil exemplares de uma revista com sugestões de compras. "A nossa expectativa é que este Natal seja o melhor dos últimos seis anos", diz Lima.

Neste final de ano as lojas do CenterVale devem contratar um total de 750 funcionários temporários, o que representará um acréscimo de 25% em relação ao mesmo período de 2003.

A primeira franquia da Elgin

A **Elgin Cuisine**, uma das empresas líderes no mercado de cozinhas planejadas, escolheu São José dos Campos para instalar sua primeira loja no sistema de franquias. Segundo a empresa, o investimento inicial gira em torno de US$100 mil, com previsão de retorno em dois anos.

A instalação da primeira unidade no Vale do Paraíba, segundo a empresa, foi fruto de uma ampla pesquisa de mercado, que mostrou a região com grande potencial de vendas. Com dez lojas instaladas em São Paulo, Rio de Janeiro e Paraná, a Elgin pretende inaugurar mais quatro novas lojas franqueadas em 2005.

De acordo com o diretor Alberto Chûlam, a decisão de entrar no mercado de franquias tem o objetivo de ampliar a participação da marca no mercado, além de aproveitar o aumento na capacidade produtiva da fábrica.

VENDA DIRETA

Expansão real de 7,1% no terceiro trimestre

de São Paulo

O setor de vendas diretas movimentou R$ 2,5 bilhões no terceiro trimestre deste ano, mostrando um crescimento real, deflacionado pelo Ipca, de 7,1% sobre igual período de 2003 (R$ 2,2 bilhões). No acumulado dos três primeiros trimestres, o faturamento atingiu cerca de R$ 7 bilhões.

Rodolfo Guttilla, presidente da Associação Brasileira das Empresas de Venda Direta (Abevd), explica que este crescimento reflete o desenvolvimento de portfólio de produtos que atendem, cada vez, às necessidades dos consumidores. "As companhias estão produzindo artigos inovadores, com tecnologia de ponta, para conquistar os clientes, sempre à procura de novidades", observa Guttilla.

Os registros do trimestre revelam ainda que houve um crescimento de 10% no volume comercializado, totalizando 248 milhões de produtos dos ramos de cuidados pessoais (cosméticos, perfumes, bijuterias, vestuário, entre outros), cuidados do lar (utilidades domésticas, produtos de limpeza, cama, mesa e banho), complementos nutricionais, lazer e serviços.

Durante estes nove meses, atuaram no sistema de vendas diretas cerca de 1,3 milhão de pessoas, um número expressivo, uma vez que é considerável a rotatividade de mão-de-obra neste setor.

A Abevd é uma associação fundada em 1980 por empresas que buscavam o desenvolvimento do sistema de venda direta no Brasil. Atualmente conta com 30 associados, sendo 22 empresas de venda direta, seis sócios consultores e três sócios fornecedores.

No negócio de vendas diretas, alinham-se empresas como a **Avon**, **Contém 1g**, **Essence**, **Herbalife**, **Natura**, **Pierre Alexander**, **Sara Lee** e **Yakult Cosmetics**.

REGISTRO

Segurança eletrônica
O presidente da Associação Brasileira das Empresas de Segurança Eletrônica (Abese), Fabrício Sacchi, participará da Feira Sicurezza, na cidade italiana de Milão, entre os próximos dias 17 e 20. Sua última edição, em 2002, registrou a participação de cerca de 580 expositores, numa área de 21 mil m². Sacchi fará uma palestra no dia 18 sobre o mercado de segurança eletrônica no Brasil.

Escola de informática
A **S.O.S Computadores**, rede de treinamento em informática, entra na região Norte com a abertura de uma escola em Belém, no Pará. Com mais de 120 unidades, a rede tem cerca de 70 mil alunos matriculados, faturou R$ 80 milhões em 2003 e espera fechar este ano com crescimento de 20%. Mais de 1 milhão de pessoas que já concluíram pelo menos um dos seus cursos.