

Boletim 2

# Os Eventos na Rota da Evolução.



I M P R E S S O



## A importância do evento

Em busca da excelência  
Negócios, competitividade e tendências

Diante da importância crescente dos eventos, a autenticidade, a originalidade e a atualização de suas atividades enquanto negócio tomam-se cada vez mais um produto que vem merecer maior atenção dos seus dirigentes com relação à sua organização, competitividade e tendências. Diante da variedade e adversidade das propostas resultantes da globalização como fenômeno mundial, o setor de eventos justifica ser revisto para poder se manter e assegurar o sucesso de seus resultados, otimizando os benefícios para as populações receptoras como um todo. O EXCON 98 propõe essa discussão, sintonizada com a era da qualidade, que se implanta nos mercados de alta competitividade, no qual o Brasil se encaixa como um país emergente, sustentado pela ampla participação dos vários setores e equipamentos disponíveis aos clientes em potencial. Portanto, a sua presença é imprescindível, como agente fomentador, interagindo com todos os que fazem parte deste complexo mercado de negócios, incorporando e explorando novos caminhos.

Aguardamos você.

José Roberto Sevieri  
Presidente da ABEOC

Motacyr Lopes Gouvêa  
Presidente da ABRACCEF

○ **Excon'98** se apresenta através de congressos, cursos, workshops e feira aos profissionais da área de turismo e comunicação no geral, envolvendo especialmente os empresários organizadores e promotores de eventos e dos setores de promoção, propaganda e publicidade, marketing e relações públicas das empresas, instituições públicas e privadas.

## Feira: visibilidade, intercâmbio e oportunidades de bons negócios.

A realização da 3ª Feira Internacional de Produtos para Eventos reveste-se de vários significados e, ao mesmo tempo, consolidação e perspectiva de bons negócios. A feira será realizada no Mart Center e estará oferecendo aos expositores inúmeras e vantajosas oportunidades de divulgação de seus produtos e serviços, voltados para o mercado específico de eventos, promoções e marketing. Ingresso livre mediante convite ou credenciamento no local.

Para informações complementares contatar:

Tel.: (011) 577-4355 - Fax: (011) 577-4239

[www.cipanet.com.br](http://www.cipanet.com.br)

## CURSOS E WORKSHOPS

### Sala A - Curso 1

Dias 2/3 e 4/12/98

O impacto da tecnologia na organização de eventos – hoje e o futuro.

A quebra de paradigmas e a adaptação dos serviços e produtos das empresas de eventos aos novos tempos serão elementos que diferenciarão os vencedores dos perdedores. Só continuarão



### Sala B - Curso 3

Dias 3 e 4/12/98

A importância do mix da comunicação x estratégias mercadológicas como forma integrada e utilizada para o evento.

Novas tendências do conceito de marketing; Estratégias mercadológicas mais utilizadas; O novo composto de comunicação;



persuadir e influenciar pessoas. O que dá certo e o que evitar. Negociação e stress. O poder de negociação. O que realmente negociar.

**Márcio Miranda:** Empresário de sucesso, expert em negociação e administração gerencial. Iniciou sua carreira ainda jovem, nos EUA, graduou-se em engenharia eletrônica pela Columbia Pacific University – Califórnia, cursou também marketing e administração de empresas na Louisiana State University, University of Houston e University of Wisconsin. Presidente do Grupo Serna, um conglomerado constituído de empresas nacionais e



## A importância do evento

Em busca da excelência  
Negócios, competitividade e tendências

Diante da importância crescente dos eventos, a autenticidade, a originalidade e a atualização de suas atividades enquanto negócio tomam-se cada vez mais um produto que vem merecer maior atenção dos seus dirigentes com relação à sua organização, competitividade e tendências. Diante da variedade e adversidade das propostas resultantes da globalização como fenômeno mundial, o setor de eventos justifica ser revisto para poder se manter e assegurar o sucesso de seus resultados, otimizando os benefícios para as populações receptoras como um todo. O EXCON 98 propõe essa discussão, sintonizada com a era da qualidade, que se implanta nos mercados de alta competitividade, no qual o Brasil se encaixa como um país emergente, sustentado pela ampla participação dos vários setores e equipamentos disponíveis aos clientes em potencial. Portanto, a sua presença é imprescindível, como agente fomentador, interagindo com todos os que fazem parte deste complexo mercado de negócios, incorporando e explorando novos caminhos.

Aguardamos você.

José Roberto Severi  
Presidente da ABEOC

Marcos Lopes Gouvêa  
Presidente da ABRACCEF

○ **Excon'98** se apresenta através de congressos, cursos, workshops e feira aos profissionais da área de turismo e comunicação no geral, envolvendo especialmente os empresários organizadores e promotores de eventos e dos setores de promoção, propaganda e publicidade, marketing e relações públicas das empresas, instituições públicas e privadas.

## Feira: visibilidade, intercâmbio e oportunidades de bons negócios.

A realização da 3ª Feira Internacional de Produtos para Eventos reveste-se de vários significados e, ao mesmo tempo, consolidação e perspectiva de bons negócios. A feira será realizada no Mart Center e estará oferecendo aos expositores inúmeras e vantajosas oportunidades de divulgação de seus produtos e serviços, voltados para o mercado específico de eventos, promoções e marketing. Ingresso livre mediante convite ou credenciamento no local.

Para informações complementares contatar:

Tel.: (011) 577-4355 - Fax: (011) 577-4239

[www.cipanet.com.br](http://www.cipanet.com.br)

## CURSOS E WORKSHOPS

### Sala A - Curso 1

Dias 2/3 e 4/12/98

O impacto da tecnologia na organização de eventos - hoje e o futuro.

A quebra de paradigmas e a adaptação dos serviços e produtos das empresas de eventos aos novos tempos serão elementos que diferenciarão os vencedores dos perdedores. Só continuarão



### Sala B - Curso 3

Dias 3 e 4/12/98

A importância do mix da comunicação x estratégias mercadológicas como forma integrada e utilizada para o evento.

Novas tendências do conceito de marketing; Estratégias mercadológicas mais utilizadas; O novo composto de comunicação;



persuadir e influenciar pessoas. O que dá certo e o que evitar. Negociação e stress. O poder da negociação. O que realmente negociar.  
**Márcio Miranda:** Empresário de sucesso, expert em negociação e administração gerencial. Iniciou sua carreira ainda jovem, nos EUA, graduou-se em engenharia eletrônica pela Columbia Pacific University - Califórnia, cursou também marketing e administração de empresas na Louisiana State University, University of Houston e University of Wisconsin. Presidente do Grupo Sipa, um conglomerado constituído de empresas nacionais e



competindo no próximo século as empresas que se modernizarem. O curso levará os participantes a uma viagem ao futuro: empresários do mercado de turismo de negócios conhecerão as possibilidades formidáveis que se descortinarão com o avanço tecnológico que comandará o perfil dos eventos de amanhã.

**Wilma Bolsoni:** Diretora da Bolsoni Tecnologia, empresa de consultoria nas áreas de organização & métodos e sistemas de informações, especializada no mercado de turismo de negócios.

Graduada e pós-graduada em ciências da computação e administração de empresas, tem 16 anos de experiência na área de tecnologia da informação, sendo os dois últimos anos específicos no mercado de eventos e congressos.

## Sala B - Curso 2

**Dia 2/12**  
**Parceria condição de sucesso num mundo globalizado.**

Otimização das relações de parceria em contextos de busca de vantagem total e ambientes de globalização. Você é um bom parceiro? Uma pequena análise. Parceria, sociedade e casamento: analogias e diferenças. Parceria e qualidade na sociedade do trabalho em equipe. Por que as pessoas "se julgam"? Negociando parcerias. Confiança e parceria. Algumas idéias para fortalecimento das parcerias. Usando o cliente/fornecedor para mudar/crescer/innovar. Um plano de ação.

**Fábio Augusto Costacurta Junqueira:** Vice-presidente do Instituto MVC M. Vianna Costacurta Estratégia e Humanismo. Administrador pela Fundação Getúlio Vargas, coordenador no MVC de projetos de educação permanente e consultorias na área de estratégias em desenvolvimento de talentos humanos. Seminários e palestras nos EUA, Portugal, Uruguai, Aruba e Paraguai. Autor de vários livros para executivos.

Eventos como ferramenta de integração de outros meios de comunicação; Eventos e sua relação com vendas e database marketing.

**Prof. Adalberto Belluomini:** Engenheiro pelo ITA, com especialização em publicidade pela ESPM, pós-graduado em administração de empresas pela EASP - FGV e doutorando em comunicação e semiótica na PUC - SP. Acumulou larga experiência em marketing e planejamento estratégico adquirida como executivo em empresas de porte, como Alparagates, Abril, Heublein, Villares e Moore. Como consultor, já trabalhou em projetos de pesquisa, marketing e planejamento para inúmeras empresas públicas e privadas, destacando-se Telerj Celular, Sebrae/RS, Motorola, American Express, Hering, Bolsa de Telefones, Banco Inter-Atlântico, revistas Newsweek e Pesca & Cia. Hotel Barra Bonita etc. Professor do departamento de marketing da EAESP/FGV.

## Sala C - Curso 4

**Dia 4/12**  
**Produção intelectual em eventos - garantias e propriedades.**

Garantias e propriedade junto à proposta e projetos em eventos. Formas de financiamento a eventos culturais. Execução pública de obra musical. Contrato e termo de compromisso. Tributos devidos na realização de um evento. Imposto de Renda, INSS, ISS. Conferencista ou artista estrangeiro: trâmites para a entrada no Brasil.

**Fábio de Sá Cesnik:** Bacharel em Direito pela USP. Membro honorário da Academia de Letras da Faculdade de Direito da USP. Seminário Direito de autor para editores da América Latina - Organização Mundial da Propriedade Intelectual - OMPI. Co-autor do livro "Projetos culturais", com a profa. Maria Eugênia Malagodi. Diretor da Vila Rica Produções Ltda.

## Sala C - Curso 5

**Dias 2 e 3/12/98**  
**Arte de negociação - negociando para ganhar.**

Modernas técnicas e estratégias avançadas. Correção de erros e postura de cada negociador. Planejando casos reais. Como

criar agenda, um planejamento consistente de empresas nacionais e multinacionais. Membro do Comitê de Serviços da Câmara Americana de Comércio em São Paulo, membro executivo da American Marketing Association, autor do best seller "O pulo do gato em negociações". Seu nome já foi incluído na edição Registry of Global Business Leaders - do Who's Who de fevereiro de 1993. O Who's Who é a autoridade máxima sobre quem é quem na comunidade internacional de negócios.

## Sala D - Curso 6

**Dia 4/12**  
**Marketing pessoal. Detalhes que fazem o sucesso.**

O que é marketing pessoal. Detalhes que fazem o sucesso. Crescendo com a família. Importância do marketing pessoal para o desenvolvimento profissional. Saber Einstein o que era marketing pessoal? Visão psicodramática dos múltiplos papéis que desempenhamos em sociedade. Adequação dos comportamentos aos momentos, eventos e papéis sociais; Comunicações interpessoais. Relações humanas no trabalho. A arte de receber clientes e visitantes.

**Esther Proença Soares:** consultora de empresas na área de relações humanas e co-autora do livro "A mesa, amargo e etiqueta".

## Sala D - Curso 7

**Dias 2 e 3/12/98**  
**Criatividade gerencial em eventos.**

O que é criatividade, O que é criatividade gerencial; Satisfação x Realização; Reuniões - encontros e entendimento; formação de equipe; Liderança e autoridade, A arte de realizar objetivos.

**Ana Perwin Fraiman:** Psicoterapeuta, conferencista e consultoria empresarial. Autora de vários livros na área de comportamento e autoconhecimento. Mestre em psicologia pela USP, ministra cursos e treinamento com vistas ao desenvolvimento pessoal e profissional. Professora de pós-graduação do INPG-Instituto Nacional de Pós-Graduação.

## TAXAS DE INSCRIÇÃO NOS CURSOS

As inscrições nos cursos (parte da manhã) e as inscrições no congresso (parte da tarde) são independentes, podendo ser efetuadas através de um único pagamento (omando-se as duas). Para se inscrever nos cursos e ou no congresso basta preencher a ficha de inscrição anexa, conforme instruções.

Partir da 3ª inscrição efetuada pela mesma empresa ou instituição, 10% de desconto nos cursos sobre o total. Somar nº de inscrição de cursos e congresso independentemente.

Para se inscrever nos cursos, utilize a mesma ficha do Excon'98, indicando

1 - O impacto da tecnologia na organização de eventos - hoje e o futuro.

Data: 2, 3 e 4/DEZ

2 - Parceria: condição de sucesso num mundo globalizado.

Data: 2/DEZ

3 - A importância do mix da comunicação x estratégias mercadológicas como forma integrada e utilizada para o

4 - Produção intelectual em eventos: garantias e propriedades.

Data: 4/DEZ

5 - Arte de negociação: negociando para ganhar.

Data: 2 e 3/DEZ  
Local: Sala C

6 - Marketing pessoal. Detalhes que fazem o sucesso.

Data: 4/DEZ

7 - Criatividade gerencial em eventos.

Data: 2 e 3/DEZ  
Local: Sala D  
Curso: 6 horas



Cursos	Dia	Horas	RUE ZW 11			RUE LOCAL		
			A	B	C	A	B	C
1	2/3/4	9	135,00	150,00	75,00	150,00	165,00	90,00
2	2	3	45,00	60,00	30,00	60,00	80,00	50,00
3	3/4	6	90,00	115,00	50,00	115,00	130,00	65,00
4	4	3	45,00	60,00	30,00	60,00	80,00	50,00
5	2/3	6	90,00	115,00	50,00	115,00	130,00	65,00
6	4	3	45,00	60,00	30,00	60,00	80,00	50,00
7	2/3	6	90,00	115,00	50,00	115,00	130,00	65,00

A=Sócio B=Não-Sócio C=Estudante

Os cursos e condições de inscrições (vagas limitadas por cursos).  
**Cuidado: Não se inscreva em cursos simultâneos.**

**Local: Sala A**  
Duração: 9 horas  
Horário: 9h às 12h30  
Preço: A   
B   
C

**Local: Sala B**  
Duração: 3 horas  
Horário: 9h às 12h30  
Preço: A   
B   
C

**evento.**  
Data: 3 e 4/DEZ  
**Local: Sala B**  
Duração: 6 horas  
Horário: 9h às 12h30  
Preço: A   
B   
C

**Local: Sala C**  
Duração: 3 horas  
Horário: 9h às 12h30  
Preço: A   
B   
C

Duração: 6 horas  
Horário: 9h às 12h30  
Preço: A   
B   
C

**Local: Sala D**  
Duração: 3 horas  
Horário: 9h às 12h30  
Preço: A   
B   
C

Horário: 9h às 12h30  
Preço: A   
B   
C

## FICHA DE INSCRIÇÃO PARA A EXCON'98 E OU CURSOS

### TAXAS DE INSCRIÇÃO

Categoria	Até 20/11	No local
<b>A</b>	175,00	220,00
<b>B</b>	225,00	290,00
<b>C</b>	90,00	110,00

Preencha à máquina ou com letra de forma e envie esta ficha anexada ao cheque nominal e cruzado ao **Excon'98 - Rua Capitão Guedes Portilho, 5 - 04538-030 - São Paulo - SP** - Tel./Fax: (011) 829-1216/822-9520 ou do comprovante de depósito bancário via fax, Banco Real S.A. - 1874-c.c. 9.721.788-2. Após a compensação será enviado recibo. Para mais de uma inscrição, reproduzir esta ficha. A categoria de estudante deverá ser comprovada.

**Categoria: A = Sócio da ABEOC/ABRACCEF B = Não-Sócio C = Estudante**

A partir da 3ª inscrição efetuada pela mesma empresa ou instituição, 10% de desconto sobre o total. Somar nº de inscrição de cursos e congresso independentemente.

Quero me inscrever:  somente no congresso  somente nos cursos  no congresso e nos cursos

Curso(s) nº \_\_\_\_\_

Empresa: \_\_\_\_\_

Nome: \_\_\_\_\_

Endereço: \_\_\_\_\_

CEP: \_\_\_\_\_ Cidade: \_\_\_\_\_ UF: \_\_\_\_\_

Tel.: (\_\_\_\_\_) \_\_\_\_\_ Fax: (\_\_\_\_\_) \_\_\_\_\_

Profissão (área de atuação): \_\_\_\_\_ Data: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

Anexo cheque nº: \_\_\_\_\_ Banco \_\_\_\_\_

No valor de: \_\_\_\_\_ Assinatura \_\_\_\_\_

## PEDIDO DE RESERVA PARA HOTEL

Nome: \_\_\_\_\_

Empresa/Entidade: \_\_\_\_\_

Endereço: \_\_\_\_\_

CEP: \_\_\_\_\_ Cidade: \_\_\_\_\_

Estado: \_\_\_\_\_ País: \_\_\_\_\_

Tel.: (\_\_\_\_\_) \_\_\_\_\_ Fax: (\_\_\_\_\_) \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_ Nome do Acompanhante: \_\_\_\_\_

Solicito informações sobre a reserva de hospedagem conforme segue:

Acomodação:  Single  Double  Triplo

Data de Chegada \_\_\_\_\_ Data de Saída \_\_\_\_\_ Nº de Pessoas \_\_\_\_\_

Hotél(s): \_\_\_\_\_

Hotéis tarifa média single R\$ 200,00, double R\$ 230,00  Meksoud Plaza  Crowne Plaza  Caesar Park

Hotéis tarifa média single R\$ 130,00, double R\$ 140,00  Ca'd'Oró  São Paulo Hilton

Hotel Brasilton São Paulo  Champs Elisés (Flat)  Transamérica Higienópolis (Flat)

Hotéis tarifa média single R\$ 80,00, double R\$ 100,00  San Raphael  Via Rica

Excelsior  Príncipe  Brasília Small  Augusta Palace  Eldorado Boulevard

Eldorado Higienópolis  Linson Suite Hotel

Solicito informações sobre o transporte aéreo.

Transferir diário do hotel para o Mart Center e Mart Center para hotel. Preços especiais para hospedagem de grupos.

As companhias aéreas nacionais estarão oferecendo tarifas especiais para os participantes do Excon'98.

Favor retornar esta ficha até dia 15 de novembro para Double R - Agência de Viagens e Turismo Ltda.

Rua Marquês de Paranaguá, 348 - cj. 26, Consolação - CEP 01306-905 - São Paulo-SP

Tels.: (011) 255.8035/255.3110 Tel./Fax: 214.5776. Email: doubler@mandic.com.br



Presença de experts na área de eventos.

Grande Auditório - dias 2, 3 e 4 de dezembro das 14h00 às 19h00.

PROGRAMAÇÃO TÉCNICA

Dia 2 de dezembro

14h00 às 14h50 - Abertura Oficial. Entrega de Prêmio EXCON 98 a personalidade de destaque no setor de eventos.



Jorge Castex - President, Congresos Internacionales S.A., Buenos Aires, Argentina

14h50 às 15h50 - Conferência Internacional: "Panorama mundial de eventos - desafios e possibilidades".

15h50 às 16h10 - Intervalo. Visita aos estandes. Apresentação de filmes institucionais.

16h10 às 17h30 - Case: "O impacto dos cassinos no mercado de eventos". Ciro Barati - President Mister Vegas International, Inc./USA

17h30 às 18h30 - Palestra: "Planejamento estratégico na empresa de eventos: política, estratégias e negócios: o jogo de empresas".

18h30 às 19h00 - Palestra Show: "Evento: realização de um sonho, hora bastante difícil, mas que tem que ser marcante e eficaz através de autenticidade e originalidade". Augusto Gomes - profissional de marketing em eventos. Experiência de 15 anos em teatro e música.

Dia 3 de dezembro

15h20 às 15h50 - Palestra Internacional: "O mercado de eventos na América Latina". Mansel Ayala Nunes - presidente de Mansel Ayala Asociados, Caracas, Venezuela. Conesero Fernandez da A.V.O.A. (Asociación Venezolana de Organizadores de Congresos, Exposiciones y Aínes).



Christer Carlsson - Conference Director, Stockholm Convention Bureau (SCB), Sweden

14h00 às 15h20 - Conferência Internacional: "O reflexo da globalização no mercado de eventos: tendência no mercado mundial".

15h50 às 16h10 - Intervalo. Visita aos estandes. Apresentação de filmes institucionais.

16h10 às 17h10 - Palestra: "A organização da empresa de eventos diante do mercado internacional". Prof. Nelson Ludovico - mestre em negócios internacionais e comércio exterior. Prof. da FGV/SP e do INIBG - Inst. Nac. de Pós-Graduação. Executivo de grandes grupos com projetos em desenvolvimento na Europa, EUA, África e América do Sul.

17h10 às 17h40 - Palestra: "Eventos para a sociedade: ninguém é perfeito, mas é possível melhorar". Alice Carta - diretora da Alice Carta Promogões.

17h40 às 19h00 - Seminário: "7 chaves do sucesso em feiras: objetivos; escolha do evento correto; melhor espaço; preparo do orçamento; projeto ideal". (Material produzido e de direito autorai da Skyline, Inc. USA). Fábio Dudaus Carelli - empresário através nas áreas de contratação, marketing e posteriormente de comércio exterior.

Dia 4 de dezembro

14h00 às 14h30 - Case: "Lançamento de produto". Realização: Mikson.

14h30 às 15h50 - Mesa-Redonda: "Certificação e qualificação em eventos". Debatedores: José Roberto Severi - ABEO, Moacyr Lopes Gouveá - ABRAACEF, Presidente da mesa - EMBAATUR.

15h50 às 16h10 - Intervalo. Visita aos estandes. Apresentação de filmes institucionais.

16h10 às 17h10 - Palestra: "Administmando crises no setor de eventos". Guilherme Guimarães Santana - doutorado em administração de crises em marketing pelo International Centre for Tourism and Hospitality Research - Bournemouth University Inglaterra. Coordenador do Curso de Turismo da UNIVALE - Universidade Vale do Itajaí.

17h10 às 17h40 - Palestra: "Mercado de eventos no Caribe". Eugenio Rodríguez Millares - presidente do Convention Bureau de Cuba e vice-presidente da mesa - SPC & VB.

17h40 às 18h10 - Painel: "Turismo de eventos é um bom negócio?". Participantes: EMBAATUR, ABRAACEF, ABEO, ABRAACEF e ABRAV.

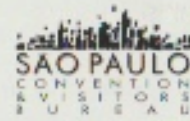
Sessão de encerramento.





**EXCON '98**

**Realização e Promoção**



Rua Chico Pontes, 1.730  
Portaria 14 - V. Guilherme



SECRETARIA DE ESPORTES E TURISMO  
DO ESTADO DE SÃO PAULO

**Entidades Nacionais de Apolo**

- **ABIH** - Associação Brasileira da Indústria de Hotéis • **FENACTUR** - Federação Nacional de Turismo • **UBRAFE** - União Brasileira dos Promotores de Feiras • **ABAV Nacional** - Associação Brasileira de Agências de Viagens • **ABAV Bahia** - Associação Brasileira de Agências de Viagens da Bahia • **ABERP** - Associação Brasileira de Empresas de Relações Públicas • **ABRAJET Nacional** - Associação Brasileira de Jornalistas de Turismo • **SINDETUR** - Sindicato das Empresas de Turismo do Estado de Santa Catarina • **CEPAM** - Centro de Estudos e Pesquisas da Administração Municipal

**Entidades Internacionais de Apolo**

- **ICCA** - International Congress & Convention Association • **COCAL** - Confederacion de Entidades Organizadoras de Congresos y Afines de América Latina • **MPI/BR** - Meeting Professional International do Brasil

**Organização e Secretaria**



**CANTON  
EVENTOS E CULTURA**

Rua Capitão Guedes Portilho, 5  
04538-030 - Tel./Fax: (011) 829-  
1216/822-9520 - São Paulo-SP  
E-mail: canton\_eventos@uol.com.br

**Agência Oficial de  
Viagens e Turismo**

**Double R**

**Companhias Aéreas Oficiais**



**VARIG**  
Brasil

**TAM**



**TRANSBRASIL**

**Empresas Colaboradoras**

- TASCHE** (pasta) • **PRINT** (crachá) • **PLITHY** (informática) • **INTERATIVA** (pesquisa) • **BEST SOLUTION** (palestra)
- **CENTRO DE CONVENÇÕES REBOUÇAS** • **BOLSONI CONSULTING** • **WORKSHOP-COMERCIAL CONSULTORIA E TREINAMENTO** • **AZEVEDO, CESNIK E SALINAS ADVOGADOS** • **INSTITUTO M. VIANNA COSTACURTA ESTRATÉGIAS E HUMANISMO** • **PATÊ MAISON** • **BRC**-(Broadcast Recording Comercial) • **MKO**-Comunicação, Eventos e Participação/ **MIKSON** • **LOPEZ SERVICE** - Transporte para Eventos

Rua Capitão Guedes Portilho, 5 - 04538-030 - São Paulo-SP

**3º CONGRESSO  
da INDÚSTRIA BRASILEIRA  
DE EVENTOS**

**3ª FEIRA  
INTERNACIONAL de PRODUTOS  
PARA EVENTOS**

**2 a 4 - DEZEMBRO '98**

**Mart Center  
São Paulo - Brasil**