+ VIVA! UNIMED

Primeiro cartão de crédito ligado à saúde é nosso

+ SAÚDE

Site mostra diferentes circuitos para se exercitar no Rio de Janeiro

+ PATRIMÔNIO

Sede de Benfica é revitalizada para receber 500 colaboradores

Ano 1 | Número 2 | 2010

Mais!

MÚLTIPLOS PAPÉIS

Cooperados exercem diferentes funções no relacionamento com a Unimed-Rio

Unimed Rio

O melhor plano de saúde é viver.
O segundo melhor é Unimed.

Ano 1 | Número 2 | 2010

Mais!

EDITORIAL

Sustentabilidade além do discurso

Você já leu e ouviu muito sobre custos médicos, com certeza. O aumento crescente dos gastos assistenciais é uma questão que vai além do universo da saúde suplementar. Governos e organizações filantrópicas também repensam seus modelos de saúde, buscando maior efetividade, ganhos de qualidade de vida para o paciente e controle das despesas de atendimento. A Unimed-Rio vive a mesma realidade e tem objetivos semelhantes a esses.

Na reportagem de capa, abordamos os diferentes papéis dos cooperados e como, em cada um deles, há comportamentos que podem contribuir para que juntos consigamos construir uma organização ainda maior e melhor, com resultados mais expressivos, clientes satisfeitos e os cooperados obtendo mais retorno financeiro.

Outro tema de destaque é o lançamento do Viva! Unimed, o primeiro cartão de crédito ligado a uma empresa de saúde no Brasil. O cartão é uma ação de diversificação de nossos negócios. Conheça mais sobre o produto na página 13.

Boa leitura!

DR. CELSO BARROS

OLHA ESSA:

Excelência para o cooperado

Mais qualidade no atendimento aos médicos. Esse é o principal objetivo dos investimentos na abertura do novo Espaço do Cooperado, ambiente onde todos os médicos da Unimed-Rio podem ser recebidos pela equipe de Relacionamento com o Cooperado. Mensalmente, cerca de 400 atendimentos presenciais de médicos cooperados são realizados pela cooperativa. O novo Espaço do Cooperado tem dois andares, espaços reservados para demandas mais complexas e uma sala de reuniões maior que na anteriormente disponível ■

EXPEDIENTE

REVISTA MAIS é uma realização da Superintendência de Comunicação Corporativa da Unimed-Rio.
Jornalista Responsável: Virgínio Sanches
Edição: Fábio dos Santos
Redação: Brenda Chernicharo, Fábio dos Santos João Amorim , Marcelo Kanhan e Rafael Oliveira
Fotos: Photocamera
Projeto Gráfico: Marcelle Pinna e Agatha Garibe
Impressão: Gráfica Ideal
Tiragem: 5.500 exemplares
Escreva para: *_comunicacaointegrada@unimedrio.com.br*

ÍNDICE

03 | **UNIMED-RIO** Resultados financeiros
04 | **CAPA** Os muitos papéis dos médicos
08 | **HOSPITAIS** Mapa da rede hospitalar do Rio
12 | **GESTÃO** Posse da Diretoria para 2010/14
14 | **MEDICINA** Código de Ética Médica
16 | **CAXIAS** Começam as vendas de planos
17 | **MARKETING** Nova campanha
18 | **OPERAÇÕES** Autorizações online
20 | **SAÚDE** Circuito Unimed-Rio
22 | **PATRIMÔNIO** Revitalização de Benfica
24 | **RIO** Projeto Arredores
26 | **CLUBE DO MÉDICO** Clube de Corrida Unimed-Rio

FSC
Fontes Mistas
Grupo de produto proveniente de florestas bem manejadas e fontes controladas
Product group from well-managed forests and other controlled sources
Cert no. SW-COC-003192
www.fsc.org
© 1996 Forest Stewardship Council
Este material foi impresso em papel certificado FSC.

INVESTIMENTOS PASSAM A SER O

MAIOR DESAFIO

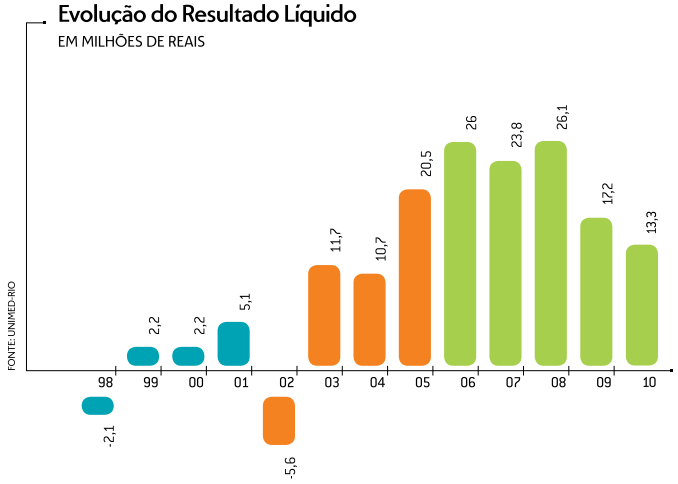
Com geração de resultado em nível adequado para manter provisões e obrigações, foco passa a ser estratégias para competir contra concorrentes altamente capitalizados

No embalo da retomada de crescimento da economia brasileira, que irá, segundo o Banco Central, atingir aumento no PIB superior a 6% este ano, e diante de níveis relativamente baixos de desemprego – 7,6% nas principais regiões metropolitanas do país, incluindo o Rio de Janeiro, a menor já registrada para o período desde 2002 – a Unimed-Rio segue registrando resultados capazes tanto de suportar sua operação e de garantir os níveis exigidos para as reservas técnicas e provisões. Até o mês de maio*, a cooperativa obteve resultado líquido acumulado superior a R$ 13 milhões, já considerando todas as provisões técnicas que nos últimos anos têm representado um grande esforço para a organização. Para que se tenha ideia desta carga, o resultado acumulado até o momento, se desconsiderados os efeitos das obrigações legais e das provisões de risco, seria superior a R$ 35 milhões.

Para os sócios, o principal ganho virá pelo aumento do valor das quotas-parte, com a elevação do patrimônio líquido que é necessária para que a cooperativa alcance a chamada margem de solvência, um índice exigido pela ANS que estabelece uma relação mínima entre o PL e o faturamento – justamente para aferir se a operadora possui e pode manter a capacidade de honrar compromissos assumidos. "A constituição da margem de solvência é cobrada mensalmente pela Agência, restando pouco mais de 70 meses para atingirmos R$ 420 milhões de PL, com base no valor de hoje do faturamento. Ou seja, a geração de resultado é expressiva, mas será intensamente direcionada ao equacionamento desta necessidade de provisão. O rigor nos custos médicos continua sendo crucial", explica Humberto Modenezi, Superintendente Geral da Unimed-Rio. Hoje, o PL da Unimed-Rio é de R$ 138,7 milhões.

Evolução do Resultado Líquido

EM MILHÕES DE REAIS



FONTE: UNIMED-RIO

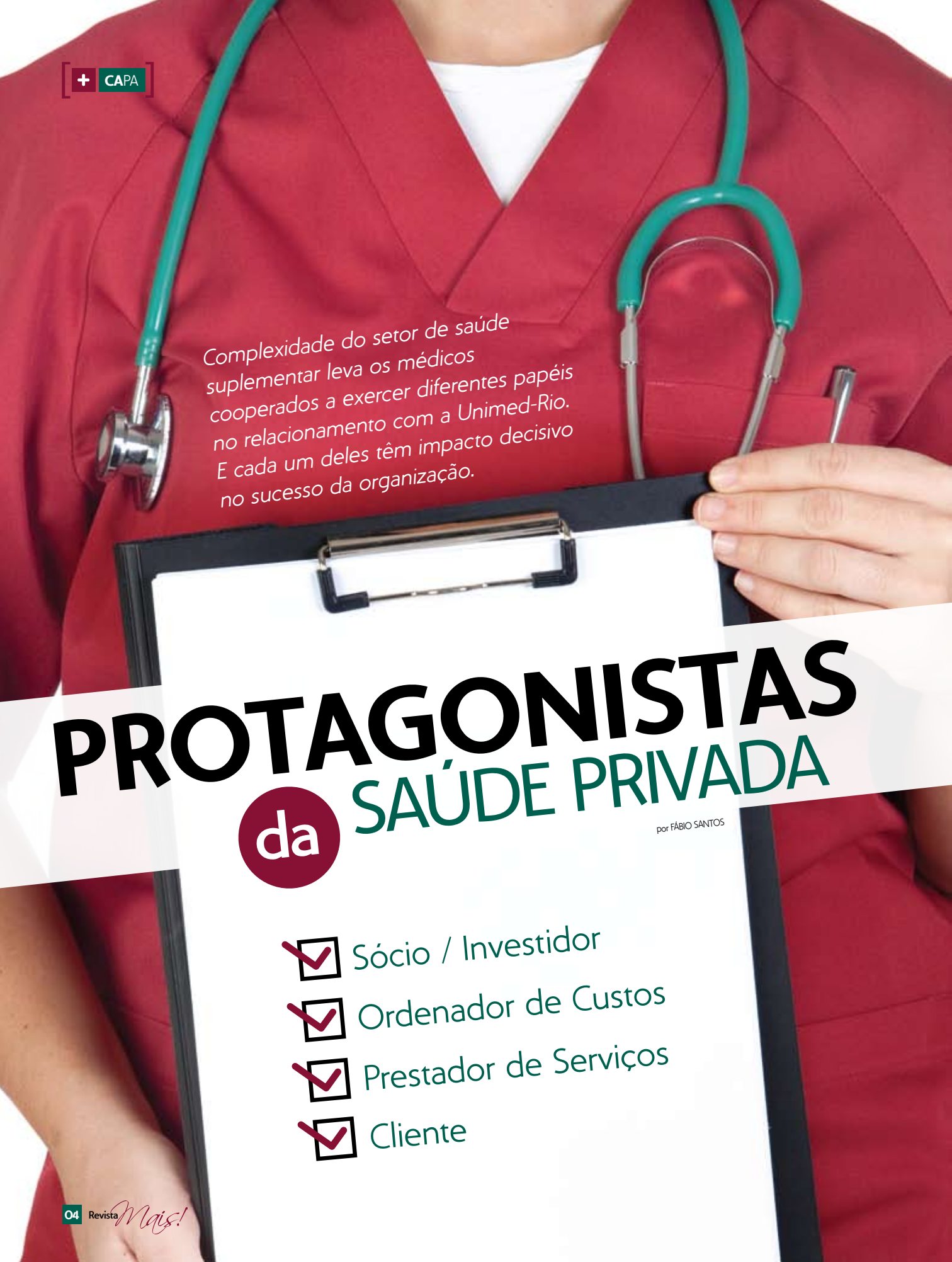
Custos e Concorrência Capitalizada

O ambiente de negócios, de fato, continua exigindo grande atenção. Determinados itens do custo médico, com destaque para órteses e próteses e procedimentos de alta complexidade, continuam apresentando índices de crescimento bastante superiores aos demais.

Outro grande desafio futuro será o de geração de caixa das unidades verticalizadas, em competição direta com companhias de capital aberto, altamente capitalizadas. Embora a criação do primeiro Hospital próprio da Unimed-Rio esteja estruturada sobre financiamentos de longo prazo e com carência, será preciso gerar resultado capaz de amortizá-los.

"Não é exagero dizer que, hoje, a competitividade de uma operadora está diretamente vinculada ao seu grau de verticalização e à sua capacidade de financiamento", analisa Humberto Modenezi. "Nossa credibilidade, reputação, marca e o peso de nossa carteira serão ativos importantes na obtenção de fontes sustentáveis para financiarmos nosso crescimento", completa. ■

** Os dados de maio constituíam ainda uma projeção gerencial quando esta edição foi fechada, podendo, portanto, haver variações.*



Complexidade do setor de saúde suplementar leva os médicos cooperados a exercer diferentes papéis no relacionamento com a Unimed-Rio. E cada um deles têm impacto decisivo no sucesso da organização.

PROTAGONISTAS da SAÚDE PRIVADA

por FÁBIO SANTOS

- ☑ Sócio / Investidor
- ☑ Ordenador de Custos
- ☑ Prestador de Serviços
- ☑ Cliente

O cotidiano pede - às vezes exige - que as pessoas exerçam diferentes papéis em suas vidas. É a conhecida história, por exemplo, das mulheres que precisam se desdobrar como mães, companheiras, profissionais, amigas. A mesma regra se aplica ao relacionamento com o trabalho. Por vezes, somos consumidores dos produtos que vendemos, em outras ocasiões somos os responsáveis por sua comercialização.

No universo da Unimed-Rio, essa multiplicidade é mais perceptível no relacionamento dos médicos cooperados com a organização. "Eles são um mosaico, cumprem diferentes papéis dentro da cooperativa e nem sempre de forma isolada, isto é, não são apenas prestadores de serviço ou sócios, por exemplo", explica Eduardo Assis, Superintendente Médico. Pelo menos em algum momento, os cooperados assumem uma função e para cada uma delas existe uma postura alinhada com a Missão da Unimed-Rio, que é oferecer serviços éticos e de qualidade em saúde e compartilhar com diferentes públicos, entre eles os cooperados, o desafio da Sustentabilidade.

A contradição da saúde privada

Uma organização do setor de saúde suplementar vive numa constante contradição: a prestação de serviços médicos, sua principal atividade, também é a geradora dos maiores desembolsos da empresa, com o pagamento dos custos assistenciais. Todo o ordenamento desses custos passa pelo médico, a mesma pessoa que também é investidora da empresa e, muitas vezes, cliente. Estes papéis são conflitantes? Como tomar decisões pensando no ponto-de-vista clínico e financeiro?

Não existem dúvidas sobre a importância da qualidade do atendimento médico. Ele é a prioridade, a essência do trabalho médico. A discussão sobre os papéis dos cooperados vai além desse ponto. Seu objetivo é alertar que muitas vezes, por desconhecimento ou mesmo pelo excesso de atividades, os profissionais podem não compreender completamente seu papel e agir de forma não planejada, com conseqüências para todos os envolvidos.

> ***"Os sócios reafirmam sua confiança nas pessoas e no projeto de gestão que vem sendo construído"***

"O Sistema Unimed surgiu, há mais de 40 anos, para oferecer aos médicos melhores condições de trabalho e remuneração. Cumprimos essa função e ainda atingimos a liderança na saúde suplementar nacional. Hoje, os desafios mudaram, estão ligados à manutenção e equilíbrio do negócio. Somos pressionados por reguladores, sociedade, imprensa, órgãos de defesa do consumidor. Essa realidade deve ser conhecida pelos cooperados, pois eles participam da gestão de forma direta com as decisões tomadas nos consultórios. Sabendo disso, os médicos podem refletir e buscar soluções para manter uma medicina de alto nível com atenção ao impacto financeiro dos tratamentos", explica Celso Barros, presidente da Unimed-Rio.

Entre os vários papéis dos cooperados, quatro se destacam: Sócio, Prestador, Ordenador de Despesa e Cliente. Veja um pouco mais sobre cada um deles:

Sócio / Investidor

A entrada na Unimed-Rio exige a compra de quotas da cooperativa. Atualmente, este investimento é de R$ 35 mil. Todos os cooperados da organização fizeram o aporte de algum capital no momento de sua adesão e esses recursos se valorizam de acordo com os resultados da empresa. Como uma cooperativa, a Unimed-Rio segue regras específicas e uma das maiores preocupações é a geração de riqueza e trabalho para os seus membros.

A garantia de trabalho se materializa com a crescente ampliação da carteira de clientes – 785 mil beneficiários, segundo dados de maio de 2010, ou 24% do mercado carioca de saúde suplementar. A geração de riqueza está no compromisso de distribuir parte das sobras – forma como o lucro líquido é chamado nas cooperativas – , na valorização da quota-parte e com a evolução do patrimônio da organização, que é comum a todos os investidores, no caso os médicos cooperados.

Investidores estão focados nos resultados de suas aplicações, em maximizar o retorno do capital investido. No negócio da Unimed-Rio, essa equação passa pelo controle dos custos médicos, cujo montante em 2009

foi superior a R$ 1,6 bilhão. A saúde suplementar é um setor de gastos elevados. Porém os protagonistas da área – operadoras, prestadores de serviço, clientes e médicos – podem contribuir para uma utilização racional dos recursos. No caso específico da Unimed-Rio, custos sob controle podem significar mais sobras e aumento de patrimônio. Atuar de forma consciente, nesse sentido, está diretamente relacionado ao papel de ordenador de custos, melhor explicado a seguir.

Ordenador de Custos

O cliente chega ao consultório e inicia seu tratamento. O pensamento do médico é oferecer ao seu paciente a melhor qualidade de vida possível, prestar um atendimento que garanta a recuperação ou melhora da saúde da pessoa. Para atingir essa meta, os cooperados podem lançar mão de diferentes recursos como exames, clínicas, hospitais e prestadores de serviços variados. E aqui começa sua atuação como ordenador de custos.

As decisões médicas são soberanas. Somente o médico sabe qual o melhor procedimento fazer, qual caminho a ser adotado para investigar a condição clínica de um paciente. Porém a escolha dos recursos para fazê-lo pode seguir uma premissa clínica e financeira, isto é, é possível praticar a melhor Medicina possível e ao mesmo tempo buscar racionalizar os gastos. Os custos assistenciais crescem em progressão geométrica, aceleradamente,

> *"Racionalizar custos não significa negligenciar tratamentos e sim buscar opções melhores para todos"*

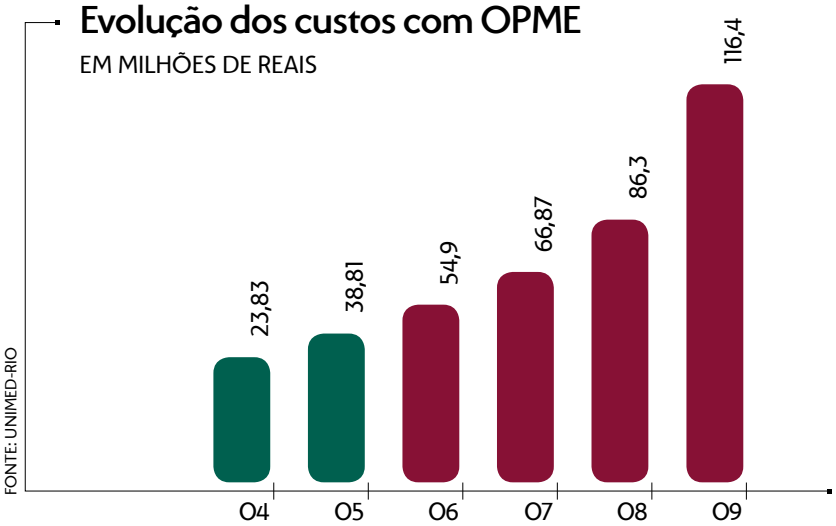
sendo a introdução indiscriminada de novos recursos tecnológicos uma das principais razões desse movimento.

Racionalizar custos não significa deixar de fazer os tratamentos da forma correta. Trata-se apenas de ter atenção para encontrar as opções que possam trazer melhor resultados, com ganhos para o paciente inclusive. A Unimed-Rio pode – e deve – ser acionada pelos cooperados para ajudá-los nesse sentido. Um exemplo: o mercado de hospitais privados no Rio está fortemente concentrado, com a presença de grandes grupos. Isso diminui o poder de negociação da operadora, que precisa conviver com reajustes dos serviços assistenciais a índices muito superiores à inflação. Consultar a cooperativa para tomada conjunta da decisão sobre locais de internação e cirurgia pode amenizar esse quadro.

No caso de fornecimento de itens como órteses e próteses, a cooperativa já tem fornecedores pré-definidos, de boa qualidade e com os quais conseguiu negociações vantajosas para ambos os lados. Utilizar os produtos indicados pela organização nesses casos, por exemplo, pode representar economia significativa, que depois se reverte em resultado e mais sobras para os sócios.

Prestador de Serviços

Separar o prestador de serviços do ordenador de despesas é uma tarefa



A participação dos cooperados é fundamental para o sucesso da Unimed-Rio

difícil. Nesse ponto, entra em cena o médico na sua atividade principal, as cirurgias, os atendimentos feitos nos consultórios, isto é, as ações que geram receita para o próprio profissional.

O principal ponto quando o cooperado é prestador é ter em mente que a visão de longo prazo – ganhos perenes e por um maior período – traz mais benefícios que uma atuação focada no ganho imediato com a realização exaustiva de procedimentos e consultas. Quanto maior o uso dos recursos de forma indiscriminada, maior o risco de impacto nos custos assistenciais.

Sinistralidade alta significa necessidade de renegociar contratos, de repasse dos custos para os clientes, para que se mantenha o equilíbrio financeiro. Contratos mais caros, em geral, representam menos clientes, o que diminui a oferta de pacientes para os médicos, representa menos receita para a empresa e, no limite, pode impactar o retorno dos investimentos realizados. O sistema de saúde privado opera em cadeia, na qual todos os envolvidos estão ligados. Uma decisão equivocada de uma das pontas afeta as demais.

Uma postura diferenciada do médico / prestador de serviço é estar focado num trabalho de gestão de saúde. Participar cada vez mais do cotidiano do paciente, conhecê-lo melhor e atuar de forma preventiva, cuidadora. A medicina preventiva pode até significar, num primeiro momento, aumento do número de consultas e exames para um paciente, mas os ganhos surgem no longo prazo com a redução dos índices de internações e reincidências nos tratamentos intensivos e onerosos.

Cliente

Os cooperados utilizam os produtos da Unimed-Rio, em especial o PlanMed, voltado especificamente para eles e seus familiares. O objetivo, nesse papel, é participar para a constante evolução dos serviços prestados pela cooperativa. A opinião dos cooperados sobre o atendimento da organização, sobre a qualidade da rede de hospitais e clínicas credenciados e sobre as informações prestadas é fundamental.

Uma questão relevante é também a repactuação dos planos antigos. Uma das grandes questões da saúde suplementar no Brasil é a existência de um elevado número de clientes com contratos firmados antes de 1999, quando foi lançada a lei 9.656 que regulamenta o setor. Estes produtos não oferecem a cobertura atual para procedimentos, listados no Rol de Procedimentos, que foi ampliado em junho de 2010 pela ANS. Fazer a repactuação dos contratos é a garantia da cobertura prevista em lei. ■

> ***“Visão de longo prazo traz mais benefícios que uma atuação focada no ganho imediato com a realização de procedimentos”***

Cidade dos HOSPITAIS

por FÁBIO SANTOS

Mercado hospitalar privado no Rio cresceu fortemente na última década, mas ainda há espaço para novas unidades

De acordo com dados da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), mais de 30% da população do Estado do Rio têm cobertura de plano de saúde, o que o torna, juntamente com São Paulo, o maior mercado de assistência médica privada do Brasil. Se analisarmos os números da capital, o índice de cobertura sobe para mais de 50% da população, ou seja, mais da metade dos moradores do município do Rio possuem algum plano de saúde. Com esses números, ficam as perguntas sobre como dimensionar a rede de atendimento de todos esses clientes, cujas demandas são crescentes.

Um dos pontos mais importantes – e delicados – nessa análise é a questão da rede hospitalar, pois empresas, clientes e médicos precisam de hospitais que ofereçam qualidade e segurança. No Rio, a infra-estrutura hospitalar privada está entre as mais modernas do país, mas uma visita às suas salas de emergências mostra que há, no mínimo, desequilíbrio. A superlotação e o custo elevado para as operadoras apontam para três pontos críticos: concentração, preço e qualidade.

Mercado Concentrado

Atualmente, os clientes cariocas são atendidos principalmente por dois grandes grupos: a Rede D'Or e o Grupo Esho, pertencente à Amil. Essa realidade começou a se estabelecer com a inauguração, em 1998, do primeiro hospital da Rede D'Or, o Barra D'Or. O grupo surgiu como o grande impulsionador da qualidade no atendimento hospitalar na cidade, com a criação de unidades padrão, com serviços de hotelaria de elevado nível e estruturas adequadas para atender casos cirúrgicos complexos. O Grupo Esho – controlador do Hospital São Lucas e do Pasteur, por exemplo – também registrou forte crescimento nos últimos anos, com a aquisição ou construção de unidades, também voltadas para o alto padrão e procedimentos médicos sofisticados.

> ***"A superlotação e o custo elevado apontam para três pontos críticos na rede de hospitais privados cariocas: concentração, preço e qualidade"***

Em paralelo, existe um bom número de hospitais privados não pertencentes a grandes grupos econômicos. Para eles, a questão é a sua capacidade de sobrevivência. Em geral são clínicas particulares que cresceram ao longo dos anos e se vêem com necessidade de agir como grandes hospitais para competir num mercado acirrado. Ressalte-se que a qualidade de seus serviços médicos está acima de qualquer suspeita: o Rio é conhecido como um centro de excelência médica. A questão em debate é o desafio das unidades menores – empresas com menor capacidade de captação de recursos, por exemplo – para enfrentar a concorrência de grandes empresas e a pressão dos custos inerentes a uma atividade cara e que demanda investimentos constantes.

A concentração de forças gera um desafio extra para operadoras como a

Unimed-Rio: uma questão complexa ligada ao controle dos custos médicos e à oferta de serviços de qualidade aos clientes. Concentração significa a preferência do usuário e mesmo do médico por realizar procedimentos e exames em determinadas unidades. O resultado é a sobrecarga de pacientes nesses hospitais e o aumento do risco de uma experiência ruim de atendimento para o consumidor.

Para as operadoras, o pior efeito dessa concentração é a maior dependência em menos fornecedores, o que afeta as margens de negociação e controle dos custos hospitalares. O impacto dos custos médicos é alto e é um dos itens fundamentais para a garantia de continuidade das empresas. Somente na Unimed-Rio, os custos médicos registraram crescimento de 19,8% na comparação de 2009 ante 2008, chegando ao montante de R$ 1,654 bilhão ao final de dezembro passado. Os desembolsos para os hospitais, em 2009, foram de quase um terço desse valor: R$ 500 milhões. A cooperativa é responsável por cerca de 30% dos atendimentos em alguns dos principais hospitais da cidade.

Recursos Próprios

Essa realidade é uma das motivadoras para a criação de uma rede de recursos próprios pela Unimed-Rio: a abertura de um hospital de alta complexidade na Barra da Tijuca e unidades de atendimento emergencial em bairros como Copacabana, Barra e Tijuca. A rede própria da Unimed-Rio será mais uma alternativa, em especial para os clientes. ■

Hospitais do RIO

O **Mercado Hospitalar Privado do Rio** é caracterizado pela concentração e tem dois grandes grupos atuantes: a Rede D'Or e a o Grupo Esho, ligado à Amil. Além deles, existe um grande número de alternativas ligadas a diferentes instituições. A cidade é conhecida por ter uma estrutura privada de hospitais de alta qualidade.

Rede Labs D'Or

Grupo fundado em 1977, com a abertura da Cardiolabs. O Barra D'Or, na Barra da Tijuca, e o Quinta D'Or, em São Cristóvão são as unidades do grupo com maior volume de atendimento de clientes Unimed-Rio.

Além das unidades já citadas, a lista de hospitais com grande número de atendimentos de clientes da cooperativa inclui:

Casa de Saúde São José (Humaitá)
Casa de Saúde Santa Therezinha (Tijuca)
Casa de Saúde e Maternidade Joari (Campo Grande)
Hospital Ordem 3ª da Penitência (Tijuca)
Hospital do Amparo Feminino (Rio Comprido)

Rede ESHO

A **Empresa de Serviços Hospitalares (Esho)** surgiu em 1974, no município de Duque de Caxias. A empresa pertence ao Grupo Amil e é proprietária de hospitais em diferentes estados. Para a Unimed-Rio, a unidade do grupo com maior volume de atendimento é o Hospital São Lucas, em Copacabana.

OBRAS AVANÇADAS

Estrutura do Hospital Unimed está pronta e começa a fase de acabamento do empreendimento

Primeira fase de obras do hospital já está concluída

A construção do Hospital Unimed, na Barra da Tijuca, segue em ritmo acelerado. Ao final de abril de 2010, executivos da Unimed-Rio, conselheiros, representantes da incorporadora responsável pelas obras e parceiros estratégicos puderam, numa visita técnica, celebrar o final da primeira fase do empreendimento, isto é, a conclusão da estrutura física do hospital. A partir desse momento, começam as ações de montagem das estruturas elétrica, hidráulica e de acabamento do imóvel, que vai abrigar um hospital com 200 leitos, centro cirúrgico com 10 salas voltadas para as áreas de cardiologia, ortopedia, neurologia e oncologia.

"As dimensões do local falam por si só. Estou convicto de que a Unimed-Rio terá um hospital de referência na cidade do Rio de Janeiro. Recebo vários comentários positivos das pessoas envolvidas com o projeto, todos se mostrando surpresos com o tamanho da obra. Acho que este momento é apenas o primeiro marco que teremos no nosso projeto de verticalização", afirma Celso Barros, presidente da Unimed-Rio.

> ***"A criação de uma rede própria de atendimento garante a oferta de um padrão de qualidade Unimed aos beneficiários"***

Os objetivos da alta gestão da Unimed-Rio com a criação de uma rede própria de atendimento passam por questões como a oferta de um padrão de qualidade Unimed aos beneficiários, aumento do conhecimento sobre o negócio hospitalar – o que pode se reverter em melhores negociações com os atuais fornecedores desse serviço – e, por fim, o controle dos custos médicos. ■

Representantes do Sistema Unimed e da ANS na cerimônia de posse de Celso Barros

Começo de uma NOVA JORNADA

Posse da Diretoria para 2010/2014 confirma gestão bem sucedida e é marcada pelo lançamento da rede hospitalar própria

A cerimônia de posse da Diretoria responsável pela gestão da Unimed-Rio entre 2010 e 2014 foi a confirmação dos acertos na administração da cooperativa nos últimos anos. Em seu discurso, Celso Barros, pediatra reeleito para a presidência da organização, resumiu os pontos fortes do grupo de gestores. "Reafirmamos nossos compromissos: priorizar a justa remuneração do trabalho médico, o atendimento digno ao cliente, a valorização do colaborador e o reconhecimento aos parceiros estratégicos, todos co-responsáveis pelos destinos da Unimed-Rio. Se hoje podemos nos orgulhar de ser uma das principais operadoras de planos de saúde do país, devemos essa posição à busca obcecada por altos índices de desempenho e reconhecimento pela efetividade de nosso trabalho", afirmou Barros.

Diversas autoridades compareceram ao evento. Compuseram a mesa de posse o Dr. Eudes Aquino, atual presidente da Unimed do Brasil, o Dr. Alfredo Cardoso, diretor de Normas e Habilitação da Agência Nacional de Saúde Suplementar, o Dr. Luiz Fernando Soares Moraes, presidente do Cremerj, a Dra. Denise Damian, presidente da Unicred, Jorge Lange, presidente da UBR Cartões, Manoel Horácio, presidente do Banco Fator, e Gilberto Caldart, presidente da Mastercard do Brasil, além dos diretores da cooperativa.

Celso Barros, reeleito com um histórico de medidas voltadas para a satisfação de cooperados, clientes e colaboradores que levaram a cooperativa à liderança do mercado carioca de planos de saúde, falou, em nome da

> ***Os sócios reafirmam sua confiança nas pessoas e no projeto de gestão que vem sendo construído***
>
> Celso Barros

diretoria eleita, que a escolha dos cooperados traz muita responsabilidade aos gestores. "Ao avalizar com seu voto uma linha de comando que completa 12 anos, os sócios reafirmam sua confiança nas pessoas e no projeto de gestão que vem sendo construído ao longo desse tempo", afirma.

Rede Hospitalar

Uma das novidades abordadas no evento foi a construção de uma estrutura de recursos hospitalares próprios, isto é, a construção de rede própria de atendimento hospitalar e ambulatorial, por meio da empresa Unimed-Rio Empreendimentos Médicos e Hospitalares.

A decisão pela verticalização tem razão estratégica (veja reportagem na página 8), considerando um cenário onde a concentração de serviços é crescente. A gestão própria do processo assistencial dará à cooperativa maior controle sobre os custos e autonomia para manutenção dos padrões de qualidade esperados da Unimed.

VIVA do SEU JEITO

Viva! Unimed Mastercard: conheça o cartão de crédito da sua cooperativa

A Unimed-Rio é a primeira cooperativa do Sistema Unimed a lançar o Viva! Unimed Mastercard, pioneiro cartão de crédito ligado a uma organização do setor de saúde no Brasil. O produto chega ao mercado em três versões: International, Gold e Platinum. Seus diferenciais estão na oferta de benefícios ligados ao bem estar e qualidade de vida, como alternativas de financiamento de procedimentos estéticos e um programa de fidelidade que gera pontos a serem revertidos em serviços como academias de ginástica.

Todos os cooperados da Unimed-Rio receberam informações sobre o Viva! Unimed Mastercard e já têm crédito pré-aprovado para o cartão Platinum. O lançamento de um cartão de crédito representa a possibilidade de mais geração de receita para a Unimed-Rio, além de ser uma decisão inovadora. Ao utilizar o Viva! Unimed Mastercard, o cooperado está contribuindo para o fortalecimento da organização.

"Esta é uma mais uma ação de vanguarda da cooperativa, que, ao lançar o Viva! Unimed, cria um produto que não existe no mercado e que certamente nos ajudará com resultados financeiros interessantes. Como parte da receita obtida com a utilização é revertida para o nosso negócio, peço àqueles que tiverem nosso cartão, que o privilegiem em relação aos cartões de bancos", afirma Celso Barros.

Para administrar este negócio, foi criada a UBR Cartões, sociedade que reúne a Unimed do Brasil, o Banco Fator e a Mastercard. O produto também é oferecido aos clientes. Existem duas maneiras de adquirir seu cartão: ligando para a Central da UBR pelo telefone 3003-0144 ou por contato da própria administradora oferecendo o cartão. Como em todo o sistema de crédito, a liberação do cartão está sujeita a critérios de aprovação estabelecidos pela UBR.

por JOÃO AMORIM

FOCO NO CÓDIGO

*Novo **Código de Ética Médica** traz mudanças significativas na relação médico-paciente*

Em abril, o Conselho Federal de Medicina (CFM) divulgou o novo código de ética da profissão, documento com 118 normas que consumiu dois anos de discussão e envolveu 400 delegados de conselhos de classe para poder definir as novas regras de trabalho dos médicos brasileiros em clínicas, hospitais, consultórios e outros serviços de saúde. O código não era revisto há 22 anos, período em que a Medicina e as expectativas e comportamentos dos pacientes passaram por grandes transformações.

"Mudou o homem, mas mudou igualmente a Medicina. Não se imaginava que a humanidade teria conquistas nessa área num intervalo tão curto da história. A conscientização do cidadão a respeito de seus deveres também é distinta. Diante desse quadro, a mudança no Código de Ética Médica era uma necessidade urgente e, agora, em sua nova versão, ele cumpre plenamente sua tarefa de introduzir a Medicina brasileira no século XXI", explica Luís Fernando Moraes, presidente do Cremerj e conselheiro da Unimed-Rio.

Algumas mudanças são bem simples, como a obrigatoriedade de letra legível em receitas e atestados, mas

Confira algumas das mudanças:

1 LETRA LEGÍVEL
A receita e o atestado médico têm de ser legíveis e devem ter a identificação do médico.

2 DIREITO DE ESCOLHA
O médico deve apresentar todas as possibilidades terapêuticas – cientificamente reconhecidas – e aceitar a escolha do paciente.

3 PACIENTES TERMINAIS
Nos casos de doença incurável e terminal, deve o médico oferecer todos os cuidados paliativos disponíveis sem empreender ações diagnósticas ou terapêuticas inúteis ou obstinadas, levando sempre em consideração a vontade expressa do paciente.

4 CONDIÇÃO DE TRABALHO
O médico pode se recusar a exercer medicina em locais inadequados.

5 CONSENTIMENTO ESCLARECIDO
O paciente precisa dar o consentimento a qualquer procedimento a ser realizado, salvo em caso de risco iminente de morte.

6 ABANDONO DE PACIENTE
O médico não pode abandonar seu paciente.

7 PARTICIPAÇÃO EM PROPAGANDA
O médico não pode participar de propaganda.

8 RECEITA SEM EXAME
O médico não pode receitar sem examinar o paciente.

9 DENÚNCIA DE TORTURA
O médico é obrigado a denunciar tortura, isso vale para atendimento de possíveis vítimas de violência doméstica, por exemplo.

Luiz Fernando Soares, presidente do CREMERJ

outras aprofundam questões ainda consideradas polêmicas. "Acredito que as principais novidades são o reforço à autonomia do paciente, o reconhecimento da finitude da vida humana e a instituição de regras para reprodução assistida. A distanásia, por exemplo, passa a ser considerada, com mais ênfase, antiética e imoral. A intenção é que não haja o prolongamento obsessivo da vida biológica por meio de equipamentos, em detrimento do respeito ao ser humano nos níveis físico, psíquico, social e espiritual", afirma Luís Fernando.

> *"As novas regras tornam os pacientes tão responsáveis pelo tratamento quanto o médico"*

Uma das alterações mais visíveis na Medicina foi provocada pela Internet. Com o fluxo de informações em rede, é raro o paciente que chega a um consultório sem nenhum conhecimento – ainda que equivocado – sobre sua condição clínica. As novas regras fazem com que os pacientes sejam tão responsáveis pela escolha do tratamento clínico quanto os próprios médicos. Para que isso seja possível, foi determinado que o profissional deve apresentar todas as possibilidades clínicas existentes e deixar a escolha para o doente. "Os pacientes sabem mais, estão informados e, por isso, cobram mais. Essa participação na escolha do tratamento torna-se extremamente necessária. Dessa forma, o paciente assume o papel de cooperador, de participante do seu processo de tratamento", completa o médico. ■

CÓDIGO ÚNICO

Implantação da TUSS determina adoção da mesma codificação para procedimentos médicos em todo o país

A partir do segundo semestre de 2010, todos os médicos e operadoras de planos de saúde do Brasil passam a adotar a tabela TUSS – Terminologia Unificada em Saúde Suplementar, codificação para os procedimentos médicos baseada na Classificação Brasileira Hierarquizada de Procedimentos Médicos (CBHPM). A mudança segue uma determinação da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS). Os cooperados da Unimed-Rio poderão, nas próximas semanas, acessar no site da cooperativa – www.unimedrio.com.br -, na área restrita do cooperado, uma seção específica sobre o tema, com esclarecimento para as dúvidas mais freqüentes e a tabela TUSS completa. Os valores vigentes de remuneração das consultas e demais procedimentos médicos realizados em beneficiários da Unimed-Rio e do Intercâmbio não serão alterados.

A Unimed-Rio está à disposição para esclarecimentos, através do seu site, pelo Ligue Doutor (3861-3861) ou pessoalmente no novo Espaço do Cooperado, na Sede da Barra da Tijuca. ■

NOVA FRONTEIRA DE VENDAS

*Após a oferta pública para os clientes da extinta **Unimed Duque de Caxias**, Unimed-Rio inicia vendas na região*

Em 19 de março, acabou o prazo para a compra, em condições pré-estabelecidas pela Agência Nacional de Saúde Suplementar, de produtos da Unimed-Rio por clientes da extinta Unimed Duque de Caxias. As características da Oferta Pública incluíam a manutenção dos valores pagos à operadora da Baixada Fluminense por dois meses após a adesão, não cumprimento de carência, contratos regulamentados, além do acesso a uma rede de 5.300 médicos. O balanço final da aquisição de produtos da Unimed-Rio pelos clientes da extinta Unimed Duque de Caxias mostra que a cooperativa carioca ganhou 2.249 novos clientes, cerca de 12,7% dos beneficiários da antiga singular, segundo os dados disponíveis após a sua liquidação extrajudicial.

Passado o período da Oferta Pública, a cooperativa volta seus esforços para a venda de seus produtos em Duque de Caxias, o segundo maior município do Estado do Rio em volume de arrecadação de ICMS, cuja economia é marcada pelos setores industrial e comercial. As ações já tomadas para incrementar as vendas incluem a abertura de mais uma loja de relacionamento na cidade; a criação de um produto que ofereça atendimento apenas no município, voltado para os clientes pessoa física de menor renda; e o lançamento de uma campanha publicitária. ■

SUGESTÕES & COMENTÁRIOS

Escreva para:
_comunicacaointegrada@unimedrio.com.br

Mais uma casa

A Unimed-Rio deu mais uma prova de seu comprometimento com a excelência no atendimento, inaugurando sua sexta Loja Hospitalar de Relacionamento, na Casa de Saúde Santa Therezinha, na Tijuca. Uma loja dentro do hospital permite que este receba as autorizações de forma mais rápida, tenha seu faturamento agilizado e que o cooperado retire suas guias na hora do procedimento, além das vantagens para o cliente. "Este é um hospital com um grande volume de clientes e cooperados, portanto, o estreitamento dessa relação o reforça o caráter cuidador e facilitador da marca Unimed-Rio", conta Eduardo Bordallo, Diretor de Mercado da Unimed-Rio. Para a Casa de Saúde Santa Therezinha, a abertura da loja também é positiva. "É uma grande felicidade estabelecer essa parceria", diz Armando Amaral, Diretor da Santa Therezinha e cooperado. ■

Santa Therezinha tem loja de relacionamento

Peça da campanha de marketing

Por uma vida MAIS FELIZ

Nova ***campanha institucional*** *valoriza as coisas simples da vida e mostra como todos podemos ser mais felizes*

Para a Unimed-Rio, a vida não precisa ser perfeita para você ser feliz. Na contramão das ditaduras da moda, do consumo, da necessidade exagerada de exposição e de socialização, a Unimed-Rio mostra, em sua nova campanha institucional, criada pela WMcCann, que a qualidade de vida não é algo inalcançável. Com o tema "Você não precisa de tanto para ser feliz", as peças abordam com humor a relação das pessoas com os modelos idealizados de sucesso e beleza.

"É mais uma evolução da nossa linha de pensamento. Primeiro nos reposicionamos, inovamos ao falar de qualidade de vida, com as campanhas *Adote*, *Tenha e Faça*. Depois partimos para a ação, pedindo que as pessoas colocassem isso em prática com o *Viva Hoje e Sempre*. Queremos mostrar que a receita para uma vida saudável é buscar a felicidade em tudo o que fazemos e vamos explorar isso nas peças de mídia impressa, usando modelos de vida perfeita", afirma Eduardo Bordallo, Diretor de Mercado.

A campanha inclui filmes de televisão, exibidos em canais abertos e fechados, anúncios em revistas e spots de rádio. ■

NOTAS

Corrida pela Saúde

A Unimed-Rio é o plano de saúde oficial da Maratona do Rio de Janeiro, uma das mais charmosas do país e que deverá reunir 18 mil apaixonados pela corrida de rua na orla carioca. A prova, que será disputada no dia 18/7, é dividida em três modalidades: Maratona (42km), Meia-Maratona (21km) e Family Run (6km). A ação reforça a presença da cooperativa em eventos voltados para o estímulo a hábitos saudáveis e de valorização da qualidade de vida dos cariocas.

Atendimento Rápido

Desde maio, o site da cooperativa oferece novos serviços ao cliente, buscando agilizar o atendimento e solução das demandas. As novidades são: alteração cadastral, solicitação de 2ª via do cartão, acompanhamento de reembolso, acompanhamento da Autorização de Internação e alteração da data de vencimento da 2ª via dos boletos. Além do maior conforto ao cliente, um dos objetivos da ampliação é diminuir o volume de atendimento nas Lojas de Relacionamento, cuja função prioritária é atender solicitações mais sofisticadas.

Mais de 200 POS

A instalação dos novos POS segue em ritmo forte. Até o final de maio, mais de 200 consultórios de cooperados Unimed-Rio tinham recebido as máquinas, que funcionam de forma semelhantes àquelas de cartões de crédito e débito. O projeto tem apoio da empresa APPI.

Novas Possibilidades PELA INTERNET

por JOÃO AMORIM

Pedidos online para autorização de procedimentos estão sendo implantados para os cooperados que desejarem aprimorar o atendimento

Desde abril, a rotina do consultório do cooperado Fernando Guigon mudou. Em especial, mudou o trabalho de Mônica Pessanha, sua secretária. O cliente que chega ao local, logo percebe a diferença: menos papéis para preencher e assinar e um processo de atendimento mais simples e ágil. Todas essas melhorias têm uma explicação: o endoscopista faz parte do grupo piloto que está utilizando uma nova ferramenta online da Unimed-Rio para solicitação de autorização para exames e procedimentos.

"Só tenho elogios ao funcionamento da solução. A Mônica, que lida mais diretamente com a ferramenta, aprovou completamente. Agora ela está tendo mais tempo para se dedicar a outras atividades do consultório que antes ficavam em segundo plano", conta o cooperado. "Passava muito tempo preenchendo guias e falando ao telefone, solucionando dúvidas. Antes, era tudo preenchido à mão, agora temos a opção de imprimir e enviar", completa a secretária.

O projeto piloto começou em abril e alguns cooperados estão utilizando o sistema, testando suas funcionalidades, encontrando possíveis erros e propondo melhorias. Com todos os acertos realizados, se iniciou uma nova fase no processo de automação: desde junho, 100 novos cooperados participam, constituindo o primeiro grande grupo após o período de testes. A utilização do sistema de autorização online pode ser solicitada pelo cooperado, caso ele tenha interesse em conhecer a alternativa. Os pedidos podem ser feitos à Área de Relacionamento com o Cooperado.

Os critérios para definir os primeiros participantes levaram em conta aspectos como especialidade e volume de atendimento. O sistema implantado, inicialmente, só processará autorização de consultas e procedimentos, não incluindo materiais utilizados. Quando as atividades de faturamento também forem informatizadas, todo o fluxo de informações será online para os sócios que assim o desejarem. ■

O que é necessário ter para utilização da tecnologia:

HARDWARE

- Pentium IV ou superior (recomendado)
- 512 MB de memória RAM (mínimo)
- 1 GB de memória RAM (recomendado)
- Entrada USB disponível para a leitora do cartão
- Leitora de cartão magnético (marca CIS ou IDTECH), que leia duas trilhas (ou superior) em única passagem USB
- Impressora jato de tinta ou laser

SOFTWARE

- Antivírus (recomendado)
- Microsoft Windows XP Home Edition/Professional (recomendado) ou superior (Windows Vista, Windows 7.0)
- Navegador Internet Explorer 7 (mínimo) ou superior (recomendado)
- Conexão de Banda Larga de 128kbps (mínimo) ou superior (recomendado)

Fernando Guigon e Mônica Pessanha - sua secretária - só têm elogios ao projeto de autorização online

Circuito Unimed-Rio:

UM PRESENTE PARA OS CARIOCAS

Projeto estimula a prática de esportes ao ar livre na cidade, além de reforçar a ligação da marca Unimed a conceitos de saúde e bem-estar

Se o melhor plano de saúde é viver, podemos, entre outras inúmeras possibilidades, aproveitar ao máximo os espaços públicos para buscar qualidade de vida e saúde. Pensando dessa forma, a Unimed-Rio lançou em abril o site www.circuitounimedrio.com.br, que estimula a prática de exercícios ao ar livre, com orientações simples, rápidas e voltadas para pessoas em diferentes níveis de condicionamento físico (iniciantes, indivíduos em boa forma física, atletas e portadores de deficiência). O objetivo da cooperativa, que tem a qualidade de vida como um dos seus pilares, é reforçar seu posicionamento em defesa da cultura de prevenção e de cuidados próprios, mostrando aos cariocas que existem muitas alternativas para se manter em forma e ainda aproveitar as belezas da cidade maravilhosa.

"A marca Unimed foi pioneira ao romper com a antiga publicidade focada na doença, que tentava se diferenciar pela estrutura técnica que todos esperam não precisar utilizar. Mostramos que o melhor plano de saúde é viver e agora estamos dando mais um passo nesse sentido. O site é um presente da Unimed-Rio para todos os cariocas que acreditam e se identificam com a nossa mensagem e

dá a eles informações práticas para se cuidar melhor no dia a dia. Tudo de forma ágil, moderna e simples, como a nossa própria empresa", explica Eduardo Bordallo, Diretor de Mercado da Unimed-Rio.

Entre os serviços do site estão mais de 60 circuitos, que incluem opções para caminhadas, corridas, treinos de bicicleta e alongamento, em diferentes áreas livres da cidade, incluindo bairros das zonas sul, norte e oeste. Os circuitos, que são demonstrados através de programas de treinamento e vídeos dos campeões brasileiros de fitness Bianca Bertotti e Marcelo Bueno, podem ser realizados por todas as faixas etárias.

"Nos próximos meses, cada atleta poderá cadastrar seu circuito, que será praticado e comentado por outros usuários do site, o que vai ampliar o alcance da ação, tanto através de uma maior cobertura da cidade quanto pela interatividade, uma característica essencial da web 2.0.", completa o executivo.

Um exemplo próximo é Ana Carolina Santanna, colaboradora da Unimed-Rio que testou um dos circuitos e é personagem do site. "Achei muito legal. Fiz um circuito para iniciante, saindo da sede Barra da Unimed-Rio, passando pela Praça do Ó e chegando à Praia do Pepê. Fiz alongamentos e caminhada e me senti muito bem. Vou juntar o Circuito com a corrida que já pratico três vezes por semana", destaca. ■

SUGESTÕES & COMENTÁRIOS

Escreva para:
_comunicacaointegrada@unimedrio.com.br

Um mergulho nas mídias sociais

Caracterizadas pela interatividade, as mídias sociais se definem pela produção de conteúdos de forma descentralizada e sem o controle editorial de qualquer agente ou grupo, como acontece na mídia tradicional. Significa ter muitos produtores de conteúdo – usuários - transmitindo para muitos receptores – outros usuários. Virtualmente, uma mensagem emitida de qualquer ponto da rede pode chegar até qualquer outro ponto: todos estão direta ou indiretamente conectados.

Antes de tudo, as mídias sociais dependem da interação entre pessoas, porque a discussão e a integração entre elas constroem conteúdo compartilhado, usando a tecnologia como condutor. Nesse ambiente de livre debate e troca de idéias, as organizações devem estar especialmente atentas, pois, se anteriormente as mensagens que as envolviam eram transmitidas somente através da publicidade ou imprensa, agora podem fluir livremente e em tempo real pelo Twitter, Orkut ou Facebook, por exemplo.

Para a Unimed-Rio, o mundo digital já faz parte da vida das pessoas e este é um caminho sem volta. "A internet está transformando o relacionamento entre clientes e empresas. E as organizações já estão no ambiente virtual, quer queiram ou não. Cabe a cada empresa decidir como vai participar desta conversa. E nós estamos entrando totalmente relacionados ao nosso posicionamento, falando de saúde, bem-estar", explica Eduardo Bordallo.

Além do Circuito Unimed-Rio, a cooperativa já conta com canais no You Tube, Photobucket e Twitter, onde possui quatro perfis: o Dr. Infância, o Dr. Romance, o Dr. Viver Bem e o Dr. Melhor Idade, que levam dicas de qualidade de vida. A estreia nas redes sociais foi com a campanha publicitária, "Viva Hoje e Sempre", de 2009, que trouxe o hot-site ***www.vivahojeesempre.com.br***.

NOVA BENFICA

Primeira sede própria da cooperativa será revitalizada e receberá 500 colaboradores a partir de julho de 2010

por JOÃO AMORIM

São quase 39 anos de história, longo período de fortalecimento da Unimed-Rio na economia e saúde do Rio de Janeiro. Nesse tempo, a cooperativa teve sedes e escritórios em diferentes bairros, mas um teve um caráter especial: o imóvel de Benfica. Inaugurado em 1984, foi a primeira sede própria da empresa e recebeu seus então 300 colaboradores. Com o crescimento da organização, novas unidades foram compradas e Benfica perdeu espaço, se tornando, nos últimos anos, o almoxarifado e depósito geral.

Esse cenário, porém, vai mudar em 2010. A cooperativa já iniciou as obras de restauração e revitalização da unidade na Rua Capitão Félix, ao lado do tradicional CADEG. Com previsão de término para julho, o trabalho vai modernizar a sede de Benfica para que ela receba os quase 500 colaboradores da Área de Contact Center. As obras, orçadas em R$ 4,3 milhões, darão à equipe um maior espaço de trabalho, permitindo uma melhor distribuição das áreas e, em conseqüência, maior conforto e organização.

> *"A modernização de Benfica termina em julho. Espaço vai abrigar o Contact Center"*

Atualmente, o Contact Center ocupa alguns andares do prédio da cooperativa no Centro da Cidade. Porém o espaço já se tornou pequeno para uma equipe que atendeu, somente em 2009, a 3,27 milhões de ligações. As mudanças em Benfica incluem ainda a criação de uma infra-estrutura de TI e de telefonia específica para suportar as demandas do Contact Center. Mesmo com o elevado número de ligações, o Contact Center da Unimed-Rio tem uma taxa de abandono de ligações de apenas 1,7% e tempo médio de espera de 37 segundos, dados que indicam a boa qualidade do serviço. Além disso, o serviço foi avaliado em testes públicos conduzidos por jornais como O Globo e Extra como um dos melhores do Brasil, com 100% de aderência às determinações da Lei 6.523, de 2008, que normatizou o atendimento telefônico.

"Para mantermos essa qualidade, é preciso investir. Crescemos e o volume de ligações também aumentou. Nossa central, por exemplo, recebe hoje 12 vezes mais ligações do que em 1998. Melhores condições de trabalho vão se refletir na qualidade do atendimento, que hoje já é apontado como um dos melhores do setor", afirma Bartholomeu Penteado, diretor Administrativo da Unimed-Rio. ■

Recuperando o PASSADO

Região de Benfica e São Cristóvão passa por revitalização após anos de abandono e desvalorização

CADEG: comércio e diversão

Situado numa das primeiras áreas ocupadas pela colonização portuguesa na cidade, Benfica foi um bairro nobre até o fim da monarquia, quando a ocupação da zona sul levou à migração das classes mais abastadas. Esvaziado, o bairro foi perdendo sua importância e se tornou uma área industrial, ocupada por fábricas e moradias populares.

Atualmente, a região ainda tem como sua principal referência o Centro de Abastecimento do Estado da Guanabara, ou simplesmente CADEG. Inaugurada em 1962, ele recebe e distribui até hoje grande parte dos alimentos produzidos nas zonas rurais do interior do estado. Para se ter uma ideia de sua grandeza, o centro ocupa uma área de 100 mil m^2. O CADEG, que fica ao lado da unidade da Unimed-Rio, é um dos pontos mais visitados da Zona da Leopoldina. Cariocas de toda a cidade e turistas visitam o mercado, em especial nas manhãs de sábado e domingo, em busca de compras baratas, comida farta e das festas portuguesas que animam o ambiente.

A Quinta da Boa Vista, localizada no bairro vizinho de São Cristóvão, também merece destaque. Residência dos Imperadores Dom Pedro I e II, a Quinta atualmente abriga o Jardim Zoológico do Rio de Janeiro e o Museu Nacional, instalado no local do antigo Paço de São Cristóvão, bairro que vem passando, nos últimos anos, por um intenso processo de revitalização, marcado pela construção de imóveis residenciais de classe média. Segundo dados da Pesquisa ADEMI sobre mercado imobiliário carioca, referente ao segundo semestre de 2008, São Cristóvão foi o sétimo bairro em vendas de imóveis, superando Botafogo, Laranjeiras, Méier e Tijuca. Em 2009, a mesma pesquisa indicou que a região concentrou 5,8% dos lançamentos de imóveis novos na cidade.

> *“Região de Benfica e adjacências têm recebido novos empreendimentos imobiliários”*

A proximidade do Centro e a facilidade de acesso começa a trazer investimentos privados para a região de Benfica e adjacências, aumentando a circulação de pessoas e trazendo o bairro novamente à luz do poder público. Acreditando que esse tipo de contribuição faz parte do compromisso social assumido pela cooperativa, a Unimed-Rio começa a fazer a sua parte nesse movimento, revitalizando sua sede no bairro e transferindo seu moderno Contact Center para as novas instalações. ■

PARCERIAS

Unimed-Rio começa a ampliação do **Projeto Arredores**

por JOÃO AMORIM

O Projeto Arredores, idealizado pela Unimed-Rio em parceria com a ONG Terrazul em 2005, está num momento decisivo. Pensado para, entre outros pontos, auxiliar na recuperação de trechos da vegetação nativa da área do Complexo Lagunar da Barra e Jacarepaguá, ele está sendo ampliado, tanto para possibilitar a entrada de novos parceiros como para aumentar sua área de abrangência e escopo de atuação, prevendo inclusive a criação de diversos outros núcleos permanentes.

Dentre as possibilidades estudadas, aparece uma nova vertente de trabalho. Se o foco inicial do Arredores apontava principalmente para a recuperação da vegetação nativa, agora outro recurso natural ganha importância: a água. Mesmo ainda não confirmadas, diferentes ações devem ser incluídas, como a recuperação e preservação de nascentes, cursos d'água e aqüíferos subterrâneos e a medição periódica da qualidade da água no complexo lagunar.

"O negócio da Unimed-Rio é saúde e bem-estar. O ambiente em que vivemos é fator determinante na saúde da população. Um ambiente saudável é um componente importante numa vida saudável, portanto, mesmo que essas ações demonstrem seus resultados somente a médio e longo prazos, seus ganhos serão também econômicos", explica Ana Vargas, gerente de Relações Públicas e Sustentabilidade da cooperativa.

> ***"O objetivo é formar uma rede de entidades para a preservação das lagoas da Barra"***

O Projeto Arredores tem, atualmente, cinco frentes de atuação: o Mangue Saudável, que consiste na recuperação e conservação permanente da faixa de mangue próxima à sede da cooperativa, Educação Ambiental, realizada por meio de visitas guiadas de grupos escolares pela Lagoa da Tijuca, o Núcleo de Educação Digital da Ilha da Gigóia, voltado para a inclusão digital, disponibilizando cursos gratuitos de informática, Capacitação Comunitária, que objetiva estimular o empreendedorismo e contribuir para a profissionalização de jovens da região, e a Rede Arredores. A Rede é o embrião da ampliação que está sendo estruturada atualmente, cujo objetivo é agregar um grupo de entidades e empresas para a preservação do complexo lagunar da Baixada de Jacarepaguá.

"A Rede Arredores é um projeto análogo a um já coordenado pelo Terrazul, a Rede de Proteção ao Parque Nacional da Tijuca. A essência das ações é a mesma: concentrar esforços e recursos de diferentes instituições com o objetivo de recuperar regiões afetadas pela crescente urbanização. Quanto mais organizações participarem, maior nossa capacidade de ação e melhores serão os resultados", explica Marcos Sant'Anna, coordenador do Instituto Terrazul.

Independente do desenrolar das negociações e das empresas que efetivamente se tornem parceiras no Arredores, a procura de outras organizações já é vista com muito orgulho por parte da cooperativa. "O interesse de outras empresas – e grandes empresas – avaliza a decisão que tomamos de investir no Arredores. O Investimento Social Privado demanda planejamento, monitoramento e avaliação dos projetos. Estamos comprometidos com o retorno para a sociedade", finaliza a executiva. ■

SUGESTÕES & COMENTÁRIOS

Escreva para:
_comunicacaointegrada@unimedrio.com.br

para **MULTIPLICAR** resultados

projeto arredores
UNIMED-RIO EM PARCERIA COM A COMUNIDADE

Unimed Rio

Equipe Start de corrida: professores de educação física vão orientar os cooperados

CORPO EM MOVIMENTO

***Clube do Médico** cria a Equipe de Corrida Unimed-Rio, formada pelos médicos cooperados*

Quem cuida de quase 800 mil clientes precisa estar em forma e em dia com a própria saúde. A prevenção e a gestão de saúde são valores da Unimed-Rio, mensagens que vão além do discurso e se traduzem também em ações práticas. A mais recente iniciativa neste sentido e voltada para o bem-estar dos cooperados foi o lançamento, em maio, da Equipe de Corrida Unimed-Rio, coordenada pela Start Consultoria Esportiva. A Equipe de Corrida já conta com 60 participantes, que podem fazer seus treinos em horários e locais diversos, como o Maracanã, a Lagoa Rodrigo de Freitas e a praia da Barra da Tijuca, por exemplo. Todos os participantes foram escolhidos em sorteio feito com os nomes dos cooperados que manifestaram interesse em integrar a equipe. Ao fim de 2010 será feito um novo sorteio para os participantes do ano seguinte, mas os interessados não precisam esperar para demonstrar seu interesse. Ao longo de 2010, se houver desistências, nomes da lista de espera serão chamados para participar. ■

Para mais informações sobre o Clube do Médico, acesse a área restrita do cooperado de nosso site: **www.unimedrio.com.br**. Mensalmente é enviada uma newsletter eletrônica com os principais destaques do período. Caso você queira receber o informativo, atualize seus dados pelo Ligue Doutor (3861-3861) ou envie um e-mail para **clubedomedico@unimedrio.com.br**

WMcCANN | UNIMED-RIO
Você
não precisa
de tanto
para ser feliz.
Unimed
Rio
Viva Hoje.
0800 025 5522
www.unimedrio.com.br
ANS - nº 39.332-1

CHEGOU VIVA! UNIMED.

O CARTÃO DE TODAS AS SAÚDES, INCLUSIVE A FINANCEIRA.

A Unimed está lançando um cartão de crédito perfeito para você e criado exclusivamente para colaboradores, médicos e clientes: é o **Viva! Unimed.** Conheça os benefícios que só são possíveis para a marca que é líder nacional.

Coloque a mensalidade do seu plano de saúde Unimed em **débito automático** na fatura do seu Viva! Unimed. Você ainda ganha pontos no programa de fidelidade do cartão.

Financiamento de **cirurgias plásticas estéticas** com taxas especiais.

Descontos em estabelecimentos que atuam nas áreas de **saúde, bem-estar e entretenimento**.

Colaboradores Unimed poderão experimentar antes dos outros clientes as vantagens exclusivas do novo Viva! Unimed. Aproveite e faça sua adesão!

CartãoVival Unimed

www.cartaovivaunimed.com.br

GIOVANNI + DRAFTFCB