amni

O ESTETO
em revista

Novembro de 2021
Número 103 Ano 09
Venda Proibida

Obs.: Todas as capas da Revista AMNI, estão relacionadas a Coluna: "Com a palavra"

FECHAMENTO AUTORIZADO -
PODE SER ABERTO PELO CORREIOS

REINAUGURAÇÃO DO AUDITÓRIO:
No dia 16 de outubro de 2020, reinauguramos o nosso salão reformado, sendo doravante batizado como:
"Auditório Dr. Hildoberto Carneiro de Oliveira"
Diretoria AMNI
Triênio 2020/2023

MODERNIDADE E TECNOLOGIA EM MEDICINA LABORATORIAL

Riolabor
Medicina Diagnóstica

COM ATENDIMENTO ESPECIALIZADO EM NOVA IGUAÇU

Nova Iguaçu I
Rua Marechal Floriano Peixoto,
nº 1302 - Centro

Nova Iguaçu II
Rua Professora Venina Correa Torres,
nº 230 - loja 240 - Centro

São João de Meriti
Rua Expedicionários, nº 62,
2º andar - Centro

Nilópolis
Rua Pedro Alvares Cabral, nº 256,
lojas F e G - Centro

Vilar dos Teles
Rua Cléber Santos de Carvalho,
nº 50 loja 1

Duque de Caxias
NOVO ENDEREÇO
Avenida Presidente Vargas,
108 - Centro

Belford Roxo
Avenida Benjamim Pinto Dias,
868 - Centro

CENTRAL DE ATENDIMENTO:
21 2594-9366

PARTICULAR COM PREÇOS ESPECIAIS

www.riolabor.com.br

Nesta Edição

COM A PALAVRA	4
ONCOLOGIA	6
ORTOPEDIA	7
CARDIOLOGIA	9
INFORME UNIMED	10
DERMATOLOGIA	13
VARIEDADES / DIVERSÃO / SAÚDE	14
ENDOCRINOLOGIA	17
SOCIAL AMNI ESPECIAL	18
GINECOLOGIA / OBSTETRÍCIA	20
SAÚDE BUCAL	23
PLANEJAMENTO ALIMENTAR	24
VIDA SAUDÁVEL	25
CLAUDIO MOURA - VIP'S	26
GESTÃO DE PROP&MKT	27
GESTÃO CONTÁBIL	28
DICAS CULTURAIS	30
GASTRONOMIA	32
NOSSA HISTÓRIA	33
SOCIAL AMNI	34

Queridos leitores, como estão vocês?
Novembro chegando ao fim e, para sempre, será o mês que lembraremos da morte precoce da cantora e compositora Marília Mendonça, aos 26 anos, em uma queda de avião. No último dia 5, a aeronave caiu numa serra em Piedade de Caratinga, a 309 quilômetros de Belo Horizonte (MG). O acidente também vitimou Henrique Ribeiro, produto geral da artista; Abicieli Silveira Dias Filho, tio e assessor da cantora; Geraldo Martins de Medeiros Júnior, piloto do avião; e Tarciso Pessoa Viana, copiloto. Uma comoção em todo o Brasil e no mundo.
Mesmo quem não conhecia bem o trabalho de Marília se sensibilizou com a perda de uma linda e talentosa jovem de 26 anos, com um filhinho pequeno, milhões de fãs e tanta coisa pela frente. A morte de Marília nos traz tantas reflexões e é sobre elas que gostaria de falar aqui neste editorial. Essa passagem mostra que a vida é mesmo um sopro e pode ter fim num piscar de olhos e num estalar de dedos. E o que estamos fazendo com a nossa vida até que chegue a hora da nossa despedida?
Visto que a vida é tão efêmera, porque não a vivemos de forma plena e bem mais leve? Falando ao próximo o quanto o amamos, perdoando mais, não se entregando a mágoas, rancores, invejas... Passa tão rápido. Um sopro. A minha proposta aqui é um convite para que cada um repense como vem levando seus dias. Que tal firmar o propósito de fazer valer essa viagem aqui na terra, sendo feliz e espalhando alegria por onde for?
É claro que não vivemos no país das maravilhas e sim, temos muitas batalhas para enfrentar no nosso dia a dia. Mas é possível travá-las com mais suavidade, sem carregar o peso de sentimentos que só nos levam para baixo.
Enfim, é só uma reflexão que gostaria de compartilhar.
Um beijo grande até a próxima.

Por Patricia de Paula
Editora

EXPEDIENTE

Revista AMNI é um órgão informativo da Associação Médica de Nova Iguaçu.

Fundada em 15 de outubro de 1955 e considerada de utilidade pública pela Resolução n.º 2002 da Câmara Municipal de Nova Iguaçu, de 09 de junho de 1967, e pela Lei n.º 5873 da Assembleia Legislativa do Estado do Rio de Janeiro, de 14 de junho de 1967, com sede própria e foro na cidade de Nova Iguaçu – RJ, é uma sociedade civil sem fins lucrativos, representativa dos médicos a ela filiados e com duração indeterminada.

Para sugestões, elogios e reclamações entre em contato pelo e-mail: marco.assomedni@gmail.com

Número 103 • Ano 09
Novembro de 2021

Presidente: Dr. José Roberto Pinto Barbosa
Vice-Presidente: Dr. Carlos Alberto Vianna
Primeiro-Secretário: Dr. Alex Serpa Biazucci
Segundo-Secretário: Dr. Abdallah Elias Rizk
Primeiro-Tesoureiro: Dr. Carlos Alberto Ramos
Segundo-Tesoureiro: Dr.ª Marizi Queiroz Ribeiro
Diretora Social: Dr.ª Cynthia de Souza Meyrelles
Diretor Científico: Dr. Clanir Marques Ribeiro
Editora: Patricia de Paula | MTB 23892/RJ
Diagramação: Ronaldo C. Diniz
Impressão: Gráfica Colormarc
Revisão: Paulo Cesar Nunes
Administração: Marco Antônio Bacelar Nunes
Tiragem Mensal: 2.000 exemplares

Sede Rua Prof. Venina Corrêa Torres, 140 - Centro - Nova Iguaçu - RJ
Contatos: 21 2767-0711 | 21 2667-5305 | marco.assomedni@gmail.com
www.amni.org.br
TRIÊNIO 2020/2023 - A Casa do médico para o médico.

AMNI, 66 ANOS DE HISTÓRIA (PARTE 02)!!!

E chegamos em novembro!!!
Falta pouco para o novo ano...
Falta muito pouco para 2022 e sinceramente esperamos que seja um ótimo ano para todos!!!
Por que depois de tudo que passamos nestes últimos dois anos de Pandemia...
Merecemos calmaria!!!!
Merecemos reaquecimento econômico...
Merecemos os nossos empregos de volta....
E o principal, controle desta Pandemia!
Continuaremos nesta edição a falar de nosso aniversário e de nossa Casa.

AMNI 60º - Homenageados

São 66 anos de história.
Com momentos de alegria e alguns de tristeza.
Sobrevivemos a várias crises econômicas, corte de zeros na moeda, mudanças de moeda, juros absurdos, mudanças de governo, diretas já...
E realmente fica cada vez mais difícil encontrar palavras para descrever esta bela trajetória, que começou há muitos anos atrás.
Vamos relembrar os últimos 10 anos, quando foram feitas as grandes mudanças e começo da revitalização e reestruturação de nossa Casa.
Tínhamos que mudar, evoluir e entender sobre as novas tecnologias de comunicação e de repensar os motivos de nossa existência de verdade.
Então, para ser mais exato, no final de 2012, em outubro, começamos a entender as necessidades reais de nossa Casa, de nosso associado e da área de saúde.

Cardioiguaçu - evento apoiado pela amni

Foi contratado um administrador para dar uma cara mais profissional e mais empresarial, pois tínhamos que fazer mudanças para nos manter vivos e ativos.
Começamos a levantar todos os custos fixos e variáveis para a nossa manutenção.
Daí começamos a entender o que valia a pena a ser mantido; o que era para ser suspenso; baixar custos desnecessários; investir em tecnologia etc.
Tínhamos que tirar do papel o Site da AMNI (www.amni.org.br – visite, conheça e navegue)

AMNI 60º

e também reativar de verdade nossa revista, que já estava há alguns meses sem publicar nada, e na sua reta final não tinha muito apoio, nem matérias, nem parceiros...
Foi um trabalho de formiguinha.
Conversar com associados e convencê-los a contribuir com a nossa revista e nosso site e, o mais importante, como ter revista sem anunciantes....
Foi muito prazeroso criar o projeto, com nova

Ciclo de Gestão -Auditório cheio

identidade visual, revista diversificada, com matérias técnicas, saúde, diversão, cultura e gastronomia; e ter como parceiros os nossos queridos médicos. Uma salva de palmas para todos os colunistas que já contribuíram e contribuem; e a todos os anunciantes, que também são grandes parceiros, com os quais, juntos, mensalmente fazemos esta maravilhosa revista, que é de extrema importância no meio médico, na área de saúde e para a sociedade da baixada fluminense. Hoje, o nosso alcance vai de São João de Meriti até Paracambi. E somos a única revista mensal feita, criada e distribuída em nossa região.
Porém, além da Revista e do Site, precisávamos de mais coisas para agradar os nossos associados.
Começamos com vários projetos ao mesmo tempo:
- Ciclo de Gestão (foram 08 ao todo e que infelizmente foi suspenso em 2020 por causa da pandemia. Somente voltaremos com as nossas

AMNI 61º - Homenageados

palestras de Gestão em 2022). Mas como nos fazem falta, pois são palestras e treinamentos voltados para área da saúde. E como era ótimo termos o nosso auditório cheio, com troca de experiências, aprendizado e reciclagem. Que venha logo 2022!
- Eventos Médicos em parceria com a Drogaria Galanti, no Hotel Mercure.
- Eventos em nosso Auditório.

Ciclo de Gestão -nossos participantes

- Clube de Benefícios com empresas parceiras e atendimento exclusivo para os nossos associados. Por exemplo: A manutenção de computadores, serviços automotivos e Consultoria de Carros, com a empresa Consultoria do Carro: Jerry Barbosa e sua equipe pronta para ajudá-lo e aconselhar na compra, venda e manutenção de veículos.
- Assessoria Contábil, Jurídica e de Produção de eventos (aconselhamentos e dúvidas).
- Nosso Auditório, que está a sua inteira disposição.
- A manutenção do evento que é uma tradição de nossa Casa, realizado em nosso Auditório, o Espaço Cultural / Seresta, com os nossos queridos associados remidos e seus familiares, sem-

Espaço Cultural - Seresta 2014

pre na última quinta do mês (que saudades!! No ano que vem estarão de volta). Que saudades da cantoria, das poesias e das piadas com o nosso célebre Dr. José Valente do Pronil e, é claro, o comando do nosso encontro, nas mãos do Dr. Uelinton Vianna. E os nossos seresteiros! Quanta saudade!!

- O nosso Baile de Aniversário e Dia do médico que voltou com força total (e ficou nestes 02 últimos anos suspenso, voltando no ano que vem também); quantos médicos homenageados; quantas alegrias, quantas emoções; sempre mostrando a força de nossa Casa e respeito para com o nosso associado, que é a razão real de nossa existência... Shows, muita dança e a cele-

Espaço Cultural - Seresta 2014

bração da amizade e união de nossa classe.

- A Sala do médico à sua disposição para reuniões e, é claro, para seu descanso e descontração.

Venha nos prestigiar...
Venha nos visitar...
Tomar um café...
A Casa é sua e está à sua disposição.

E, mais uma vez, voltamos a lembrá-los quanto à importância de manter em elevado grau a tradição da nossa querida AMNI, o que depende exclusivamente de cada um de nós. Prestigie cada vez mais a nossa Casa... escreva para a sua revista e site... leia e curta a nossa revista... prestigie nossos eventos... faça eventos em nosso auditório. Estamos aqui por você e para você. A nossa existência, sobrevivência e utilidade dependem totalmente de vocês... de todos nós!

Por favor, entendam que tudo é feito com muito amor e exclusivamente para vocês!!!

A nossa Casa AMNI é de todos e ela sempre estará contando com a sua contribuição para ser cada vez mais profissional e acolhedora.

Passeio - Festa Junina 2018 - Vassouras Eco Resort

O nosso projeto social está aí e contando com você: então, até o dia 15 de dezembro (nova data), nossas portas estarão abertas e precisaremos de sua ajuda a fim de arrecadar alimentos não perecíveis: milho, macarrão, feijão, arroz, café, fubá, açúcar, farinha de trigo, leite em pó,

Passeio - Festa Junina 2018 - Vassouras Eco Resort

óleo etc. E, durante o período desta campanha, vamos escolher as instituições que receberão estas doações, em nome da Associação e de todos os associados e parceiros. Mais uma vez temos que levar em conta que os tempos continuam muito difíceis e devemos nos auxiliar mutuamente.

E mais uma vez solicitamos aos associados que nos ajudem a trazer novos associados (médicos

REVISTA AMNI 2015

jovens) e novos parceiros a fim de nos auxiliarem a crescer e a manter erguida a nossa Instituição, a qual deve continuar sendo, em nossa região, **um foco de cultura, conhecimento, profissionalismo, amizade e vontade de fazer o melhor.**

Somos a casa do médico para o médico!!!

Ajudem-nos a cumprir a nossa **NOBRE MISSÃO! Façam parte do nosso projeto de trabalho e de vida. PENSEM SEMPRE POSITIVO, IMAGINEM SEMPRE O MELHOR PARA TODOS!**

Mais uma vez, temos que agradecer de coração aos nossos colunistas e a todos aqueles que dão vida a nossa revista, que é feita com muito carinho para todos vocês, especialmente em todo este período da Pandemia. Agradecemos também

Passeio - Festa Junina 2018 - Vassouras Eco Resort

aos nossos queridos leitores, pois sem vocês a nossa revista não teria finalidade. Estaremos sempre abertos a novas sugestões e opiniões.

Agora, curta e leia todas as colunas e matérias, pois elas são elaboradas pensando em você e no bem de todos nós.

Críticas, elogios, dúvidas, matérias e mensagens para nossos colunistas – Enviar para: ***marco.assomedni@gmail.com***

Não esqueça, acesse e curta a nossa página no

REVISTA AMNI 2013 - volta com força total

Facebook: "Associação Médica de Nova Iguaçu". Viva a AMNI!!

E, JUNTOS, se Deus quiser, superaremos a pandemia e todas as dificuldades decorrentes.

AMNI
ADMINISTRAÇÃO
Triênio 2020/2023
"A CASA DO MÉDICO PARA O MÉDICO."

ESCRITO POR:
MARCO ANTONIO B. NUNES
• Gestor AMNI
• BN Consultoria

"AMNI: a nossa Casa"

NOVEMBRO AZUL: HORA DE FOCARMOS NA SAÚDE DO HOMEM

Inspirado no movimento do Outubro Rosa, foi criada em 2003, na Austrália, a campanha Novembro Azul, que tem como objetivo chamar a atenção para a prevenção e o diagnóstico precoce de doenças que atingem a população masculina, principalmente o câncer de próstata.

Segundo uma pesquisa do Centro de Referência em Saúde do Homem, 50% dos homens no Brasil só buscam atendimento médico quando os problemas de saúde já estão em estágio avançado e os sintomas começam a aparecer. Isto faz com que os homens vivam em torno de sete anos a menos que as mulheres. No caso do câncer de próstata, diagnóstico precoce é fundamental para que melhores prognósticos sejam alcançados durante o tratamento.

No Brasil, segundo o Instituto Nacional do Câncer (INCA), apenas em 2021, serão registrados 67 mil novos casos de câncer de próstata. Este é o segundo tumor mais comum entre os homens brasileiros, ficando atrás apenas do câncer de pele não-melanoma.

Alguns fatores de risco aumentam a chance de desenvolvimento da doença. Idade é um fator importante, uma vez que tanto a incidência quanto a mortalidade aumentam significativamente após os 50 anos. Histórico deste tipo de câncer na família também deve ser um ponto de atenção. Outros pontos são o excesso de gordura corporal e exposições a aminas aromáticas (comuns nas indústrias química, mecânica e de transformação de alumínio).

Alguns anos atrás, independente dos fatores listados acima, as organizações de saúde destacavam que os homens, acima de 50 anos, precisariam fazer anualmente o exame de toque. Porém, com o avanço dos estudos, foi divulgado que não há evidência científica de que o rastreamento do câncer de próstata traga mais benefícios do que riscos. O ideal, portanto, é que o homem converse com o seu urologista sobre seu histórico familiar e outros fatores de riscos para entenderem, em conjunto, a necessidade de acompanhamento através deste exame.

Aplicado por um urologista, o exame de toque é um grande tabu para a população masculina. Contudo, os benefícios deste exame totalmente indolor e muito rápido (cerca de 10 segundos) são muito significativos para a saúde do homem. É através dele que se analisa o tamanho e superfície da próstata, podendo identificar sinais de doenças na próstata, como prostatite (inflamação da próstata), hiperplasia (aumento da próstata) e câncer de próstata.

Silencioso no estágio inicial, o tumor só começa a produzir sintomas quando em estágio mais avançado. Neste momento, é comum o paciente relatar dores ósseas, sintomas urinários como dificuldade de urinar, diminuição do jato de urina ou até mesmo sangue na urina. Além disto, em estágio avançado o tumor também pode causar infecção generalizada ou insuficiência renal. Caso o médico suspeite de câncer, o diagnóstico será confirmado através da biópsia prostática por via transretal ou transperineal e guiada por ultrassonografia e/ou ressonância magnética.

Caso o diagnóstico seja confirmado, existem algumas opções de tratamento. Para doença localizada, que só atingiu a próstata e não se espalhou para outros órgãos, cirurgia e radioterapia podem ser oferecidos. Para doença localmente avançada, radioterapia ou cirurgia em combinação com tratamento hormonal têm sido utilizados. Para doença metastática, quando o tumor já se espalhou para outras partes do corpo, o tratamento mais indicado é a terapia hormonal. É importante ressaltar que a escolha do tratamento mais adequado deve ser individualizada e definida após médico e paciente discutirem os riscos e benefícios de cada um.

De uma forma geral, a campanha do Novembro Azul é extremamente necessária para reforçar que cuidar da saúde é coisa de homem sim. Não é uma demonstração de fragilidade buscar manter os exames de rotina em dia. Pelo contrário, cuidar da própria saúde é entender a importância da sua existência tanto para você quanto para a sua família e amigos. Por isto homens, busquem fazer, uma vez ao ano, um grande check-up na saúde do seu corpo.

Além disto, ter hábitos saudáveis como não fumar, não exagerar no consumo de álcool e manter uma dieta equilibrada (com pouca ingestão de gordura e rica em vitaminas, os minerais e fibras) ajuda muito na manutenção do bem-estar. Outro ponto importante é o exercício físico. A OMS recomenda que adultos façam atividade física moderada de 150 a 300 minutos ou de 75 a 150 minutos de atividade física intensa. Isto dá cerca de 30 minutos por dia. Por isto, escolha um exercício físico que você goste e inclua-o em sua rotina.

Conscientizando cada vez mais a população masculina brasileira da importância de cuidar do próprio corpo, esperamos que a diferença da expectativa de vida entre homens e mulheres diminua para que os homens também possam aproveitar mais anos de vida de uma forma cada vez mais saudável.

ESCRITO POR:
DR. PAULO SERGIO PERELSON
Oncologista

DOENÇA ÓSSEA DE PAGET (DOP)

É uma doença osteometabólica que se caracteriza pela reabsorção e remodelação óssea em diferentes fases. Predomina no esqueleto axial, ossos longos e crânio. A rápida remodelação óssea origina a produção de osso desorganizado, com diminuição da força mecânica, aumentando o risco de deformidades e fraturas patológicas. A DOP ocorre em 1-3% dos indivíduos com mais de 45 anos e em 10% dos indivíduos com mais de 80 anos, apresentando uma prevalência similar em ambos os sexos (3 homens: 2 mulheres). É muito rara em jovens com menos de 25 anos de idade, no entanto está descrita uma forma juvenil de Paget. As causas da DOP não estão esclarecidas, mas os fatores genéticos representam um papel importante. Cerca de 15% dos doentes têm história familiar e o risco de desenvolver DOP é 7-10 vezes superior em parentes de 1º grau.

Foram descritas 3 fases na DOP: Inicialmente verifica-se aumento da reabsorção óssea chamada de fase lítica. Posteriormente surge a fase mista com aumento da reabsorção óssea e um aumento rápido na formação óssea. Nesta fase o osso formado não é normal, uma vez que as fibras de colágeno estão depositadas de forma irregular e não linearmente. Na fase tardia – fase esclerótica – verifica-se domínio da formação de osso com padrão desorganizado e o osso formado é mais frágil que o osso adulto normal.

A DOP pode ser monostótica (afeta apenas um osso) ou poliostótica (afeta 2 ou mais ossos) e as lesões existentes inicialmente podem continuar a progredir se não forem tratadas, mas novos locais de envolvimento são raros após o diagnóstico inicial. A maioria dos indivíduos está assintomática, e nestes doentes a DOP é detectada pela existência de fosfatase alcalina elevada ou alterações radiológicas típicas. Ocasionalmente o doente apresenta dor óssea e deformidade no osso afetado. A dor óssea está presente em repouso, pode ser noturna, ou ao utilizar o membro afetado. A deformidade é uma característica de doença avançada. Qualquer osso do esqueleto pode ser envolvido, mas é mais frequente atingir o sacro e o ilíaco, o fêmur, as vértebras lombares e os ossos do crânio, da face e do úmero.

O diagnóstico é geralmente feito por alterações características na radiografia, pela avaliação de exames laboratoriais e pela cintilografia óssea. A fosfatase alcalina está aumentada em 90% dos casos, mas pode ser normal quando apenas um osso está afetado. As lesões radiográficas são o espessamento do osso, o aumento de tamanho e a deformação óssea. Na coluna vertebral, as vértebras afetadas apresentam um aumento de tamanho. Na tíbia é característico um encurvamento. A cintilografia óssea permite determinar a presença de DOP e documentar a sua extensão, pois revela as lesões como hipercaptantes e permite demonstrar localizações que podem não ter ainda expressão radiológica. A biópsia óssea pode ser realizada quando existirem dúvidas acerca do diagnóstico, especificamente para diferenciar de metástases ósseas.

O tratamento tem como objetivo restaurar o metabolismo ósseo normal, alívio da dor óssea e prevenção das complicações futuras, em particular as deformidades ósseas, osteoartrites secundárias, fraturas e compressão das estruturas nervosas. As indicações para o tratamento incluem, principalmente, o alívio dos sintomas causados pela doença metabolicamente ativa com uso de analgésicos comuns e/ou anti-inflamatórios não esteroides. Os bifosfonatos são a terapêutica de primeira linha, pois inibem a reabsorção óssea causada pela doença. Os pacientes com DOP devem ter acompanhamento frequente.

ESCRITO POR:
DRA. LUMA DUARTE BARBOSA
Ortopedista

Para maiores informações e consultas:
CONI (Clínica Ortopédica Nova Iguaçu)
Rua Quintino Bocaiuva, 77 – Centro / NI
Telefone: (21)2768-2017

Casa de Saúde
Terezinha de Jesus

Um novo hospital para você e sua Família

EXAMES:

Ultrassom
Tomografia
Análises Clínicas
Mamografia
Radiologia
Endoscopia
Colonoscopia

A MELHOR INFRAESTRUTURA
HOSPITALAR EM
SÃO JOÃODE MERITI / RJ

Internações Clínicas e cirúrgicas
Consultórios e Ambulatórios
Emergência 24 horas
UTI adulto

Rua Gessyr Gonçalves Fontes, 153
São João de Meriti / Rio de Janeiro
Telefone: (21) 2757-5800

@casadesaudeterezinhadejesus
www.csmtj.com.br

ESTUDO MICHELLE: PROFILAXIA ESTENDIDA DA ANTICOAGULAÇÃO EM HOSPITALIZADOS POR COVID-19

Tal estudo avaliou a segurança e eficácia da rivaroxabana na dose de 10mg/dia contra não intervenção, por 35 dias após a alta hospitalar em pacientes com COVID-19 e risco aumentado de trombolismo venoso (TEV), e que receberam profilaxia na internação, sendo a maioria realizada com enoxiparina subcutânea.

É conhecido que a COVID-19 potencialmente pode desencadear um alto estado inflamatório e pró-trombótico, por agressão viral direta, por liberação de citocinas ou pelo somatório de tais mecanismos.

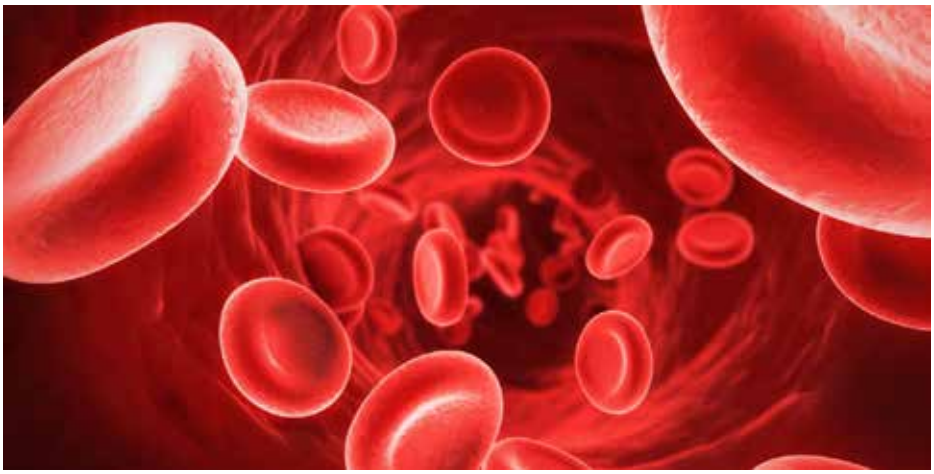
A profilaxia antitrombótica farmacológica está indicada para o paciente internado com COVID-19 desde que ele não possua alto risco hemorrágico. Não há, entretanto, consenso sobre a extensão da prevenção do TEV após a alta.

O estudo MICHELLE avaliou a presença de TEV sintomática, morte relacionada ao TEV, ou detectada por doppler venoso de membros inferiores, angiotomografia pulmonar, além de IAM, AVC isquêmico, isquemia em membros e morte cardiovascular até o 35º dia da alta hospitalar.

Um total de 320 pacientes foram estudados, sendo que 160 usaram rivaroxabana 10mg/ dia (média de idade 57,8 anos, sendo 61% de homens), compondo o grupo ativo; e outros 160 pacientes (com média de 56,4 anos e 59,1% de homens) compuseram o grupo placebo. Em ambos os grupos, o D-dimero encontrava-se elevado, assim como o escore de risco para TEV (IMPROVE).

O desfecho composto primário de negatividade ocorreu em 3,14% no grupo rivaroxabana contra 9,43% no placebo (RR 0,33 – IC 95% -- P: 0,03 – 0,13 contra 0,90 de superioridade, NNT de 16). Não foi observado sangramento maior em ambos os grupos. Portanto, concluiu- se que a profilaxia com rivaroxabana 10mg/ dia, durante 35 dias após a alta hospitalar de enfermos com covid-19 e alto risco de TEV, reduziu os desfechos negativos significativamente, sem aumento de sangramento importante, em relação ao grupo controle.

Fonte: Congresso Europeu de Cardiologia (31/08/2021): resumo do estudo conduzido pelo Prof. Dr. Eduardo Ramaciotti(USP)



ESCRITO POR:
DR. PAULO ROBERTO PEREIRA DE SANT'ANA
Cardiologista

ecorio
COMÉRCIO E SERVIÇOS
TERCEIRIZAÇÃO NA MEDIDA CERTA!
UMA EMPRESA ESPECIALIZADA EM FACILITIES, QUE TEM POR OBJETIVO OFERECER SOLUÇÕES PERSONALIZADAS, ATENDENDO AS EXPECTATIVAS DE NOSSOS CLIENTES.
LIMPEZA E CONSERVAÇÃO · SERVIÇOS ADMINISTRATIVOS · MENSAGEIRO · MOTORISTA
AUXILIAR DE COZINHA · TRATAMENTO DE PISO · LIMPEZA HOSPITALAR · CONTROLE DE ACESSO E PORTARIA
RECEPCIONISTA · ZELADOR · MANUTENÇÃO PREDIAL · MÃO DE OBRA EM GERAL
(21) 3862-2985 / (21) 3584-2180 www.ecorioco.com.br
Rua Comendador Soares, 194 - Centro - Nova Iguaçu comercial@ecorioco.com.br

UNIMED NOVA IGUAÇU RECEBE PRÊMIO EXCELÊNCIA EM SAÚDE 2021

Categorias Boas Práticas e Compliance foram destaques

A Unimed Nova Iguaçu foi uma das instituições ganhadoras do prêmio Excelência da Saúde 2021, nas categorias Boas Práticas e Compliance. O Presidente, Joé Sestello, recebeu o prêmio no dia 16 de outubro, durante o Fórum Healthcare Business. O Vice-Presidente, Jorge Luiz Andrade, e o Diretor Econômico-Financeiro, Gilmar Pacheco, também participaram do evento que reuniu profissionais e empresas do segmento de todo o país.

Joé Sestello, Gilmar Pacheco e Jorge Luiz Andrade orgulhosos com o reconhecimento

– Esta premiação é o resultado do esforço de todos os nossos colaboradores. Reitera o compromisso desta diretoria executiva com a adoção de boas práticas e medidas mais rigorosas de controle e compliance, com a finalidade de blindar e proteger a nossa Cooperativa. Praticamos uma gestão participativa e incentivamos a intersetorialidade porque acreditamos que todos são essenciais na construção e no fortalecimento dessa jornada de sucesso. A união, a dedicação e a capacitação constante de cada colaborador engrandecem a singular. Os desafios são muitos e permanentes, porém nunca nos faltam o estímulo e a vontade de fazer cada vez mais e melhor –, enfatiza Joé Sestello.

Os vencedores foram selecionados pelo conselho editorial do Grupo Mídia, através da avaliação de cases publicados e pesquisa de mercado das instituições de saúde que adotaram em sua gestão práticas e experiências de governança inovadoras e transparentes no período.

Os vencedores também foram divulgados para o mercado por meio da revista Healthcare Management, edição especial Excelência da Saúde 2021.

Evento premiou empresas em diversas categorias

ATENÇÃO PRIMÁRIA À SAÚDE: CAMINHO PARA REDUZIR ALTO CUSTO

O Presidente, Joé Sestello, o Vice-Presidente, Jorge Luiz Andrade, e o Diretor Econômico-Financeiro, Gilmar Pacheco, se reuniram com o Professor da Faculdade Unimed, Cloer Vécia Alves, para debater a implantação do Núcleo de Atenção Primária da Unimed Nova Iguaçu. No encontro, realizado no dia 08 de outubro, na sede administrativa, participaram ainda a gerência Médica, Jorge Pereira; a gerência de Auditoria, Sonia Pimentel; e o Coordenador Médico do Atendimento Domiciliar, Christian Ferreira.

O Vice-Presidente Jorge Luiz fala sobre a importância da implantação do projeto

Para Sestello, a estruturação da rede de assistência será fundamental para alicerçar o crescimento da Cooperativa. "Temos ciência da tamanha importância de a Unimed Nova Iguaçu construir a sua rede de serviços próprios na atenção primária. Esta será a porta de entrada da assistência aos usuários. Possuímos o Centro de Atendimento Multidisciplinar Unimed (Camu); contamos com o nosso primeiro laboratório de análises clínicas recém-inaugurado; em breve abriremos o nosso Centro de Oncologia; e no ano que vem contaremos com o nosso hospital. Entretanto, estamos desenhando e implantando a rede de serviços básicos com toda a qualidade da marca Unimed e atendimento humanizado. Desta forma, ofereceremos assistência ainda mais qualificada aos nossos clientes", enfatizou o Presidente.

Professor Cloer Vécia apresenta características do serviço e suas vantagens para clientes e Cooperativa

OUTUBRO ROSA: SINGULAR LEVA INFORMAÇÃO AOS FUNCIONÁRIOS DA EMBELLEZE

O tema Outubro Rosa foi o foco do debate da palestra ministrada pela Unimed Nova Iguaçu aos funcionários da empresa Embelleze. O debate, ocorrido no dia 08 de outubro, foi conduzido pela Enfermeira Adkellen Beatriz, do Núcleo de Atendimento à Saúde - NAS.

A origem do tema, sua finalidade, definição de câncer, principais causas do câncer de mama, sinais e sintomas, exames diagnósticos, formas de prevenção, tratamento, assim como a importância do toque para detecção de possíveis nódulos foram pontos abordados na palestra. Alguns casos foram relatados e muitas dúvidas esclarecidas.

Segundo a Enfermeira, estas oportunidades são essenciais para promover hábitos saudáveis, conscientizar e levar a informação correta à população. "Enquanto instituição de saúde temos este compromisso de transmitir a informação correta de maneira objetiva, a fim de contribuir para a melhoria da qualidade de vida da população. Este é o jeito Unimed de cuidar", comenta Adkellen Beatriz.

Adkellen conduz palestra, tira dúvidas e interage com funcionários da Embelleze

MAIS UM OURO PARA A JUDOCA IGUAÇUANA

Thayná, depois de quatro anos, conquista ouro no Brasileiro de Judô

A judoca patrocinada pela Unimed Nova Iguaçu, Thayná Lemos, categoria até 52 kg, conquistou mais uma importante medalha de ouro na sua carreira. Desta vez a vitória aconteceu em Pindamonhangaba, São Paulo, durante o Campeonato Brasileiro de Judô, etapa Sub-21 Feminina, no dia 20 de outubro. O título garantiu à atleta a vaga na Seletiva Nacional – Projeto Tóquio 2024. Participaram do evento 113 atletas de 24 estados brasileiros.

COOPERATIVA DOA AGASALHOS PARA INSTITUIÇÕES CARENTES

A Assistente Social Caroline Coutinho acompanhou a entrega das doações nas entidades

A Campanha do Agasalho 2021 foi um sucesso na Unimed Nova Iguaçu. Mais de 350 peças – entre casacos, meias, blusas de manga comprida, calças e blusas de meia manga –, doadas por colaboradores e clientes, foram entregues a instituições filantrópicas da região. Com esta ação foram contempladas as entidades: Igreja Evangélica Assembleia de Deus Aliança em Cristo, Assembleia de Deus em Vaz Martins e Morro do Chapéu.

Esta é mais uma iniciativa de responsabilidade social que a Cooperativa desenvolve junto à comunidade onde está inserida. Para a gerente Sonia Pimentel, a solidariedade nestes momentos de pandemia se faz ainda mais necessária e urgente. "A Unimed Nova Iguaçu já realiza essa campanha há alguns anos, porém com a pandemia pela Covid-19 e o significativo número de famílias sem emprego e renda, se faz ainda mais necessário ser solidário. Esta cultura de olhar com atenção para o próximo já faz parte do DNA Unimed. Esta iniciativa só reforça o compromisso da nossa Cooperativa em promover ações de solidariedade e de ajuda aos que mais precisam – comenta Sonia Pimentel.

UNIMED NOVA IGUAÇU CONSCIENTIZA ALUNOS DA REDE PÚBLICA SOBRE MEIO AMBIENTE

Por meio de peça teatral crianças aprendem a importância da preservação

Falar sobre a preservação do meio ambiente e do uso racional das riquezas naturais através de fantoches. Com este objetivo o grupo teatral SOS Terra realizou mais uma apresentação aos alunos da Escola Municipal Carlos Pereira Neto, em Queimados, no dia 04 de novembro. O projeto recebe o apoio da Unimed Nova Iguaçu, desde 2014, com a finalidade de disseminar o conhecimento e despertar a conscientização de crianças e adolescentes sobre a importância da manutenção da natureza, considerando a sua fauna e flora. O projeto integra um conjunto de iniciativas de responsabilidade social e sustentabilidade da Cooperativa junto à comunidade.

A Diretora da Escola Cristiana Victória falou da satisfação do trabalho realizado pela Unimed Nova Iguaçu. "A proposta da Unimed é enriquecedora, principalmente nesta retomada das aulas presenciais, onde os alunos estão carentes de atividades lúdicas. A peça teatral traz uma contribuição fundamental ao aprendizado dos alunos que ficaram entusiasmados. Como somos uma instituição de ensino inclusiva, tivemos a apresentação em Libras, tornando a exibição coletiva e acessível", destaca.

Projeto objetiva ainda a multiplicação do conhecimento fora do ambiente escolar

BANALIZAÇÃO DE CUIDADOS COM A PELE NAS REDES SOCIAIS

Não é de hoje que atendemos pacientes com seu próprio diagnóstico, sugestão de tratamento e questionando condutas quando contrariados.

Isto é o resultado de uma geração cheia de informação, razão e com pouco esclarecimento técnico e científico sobre as doenças de pele e cuidados gerais.

A acne é uma doença que acomete provavelmente de 85 a 100 % da população em qualquer momento da vida. Não existe perfil epidemiológico universal da acne. Aceita-se o fato de que sua prevalência varie entre 35% e 90% nos adolescentes, com incidência de 79 a 95% entre os adolescentes do Ocidente.

Estes dados mostram o quanto é prevalente e a necessidade de um especialista pra avaliar o melhor tratamento e manejo desta condição para que a mesma fique apenas na adolescência e sem sequelas (cicatrizes) permanente na vida adulta, gerando desconforto funcional e estético.

A isotretinoína é um fármaco maravilhoso para o tratamento desta patologia em casos mais graves e resistentes a todas as terapias anteriores, como skincare, controladores do sebo, ácidos e anti-inflamatórios tópicos, além de antibiótico tópico e sistêmicos.

Outras causas também devem ser avaliadas, como síndrome dos ovários policísticos, resistência insulínica e uso de outros medicamentos que possam estar relacionados como provável efeito adverso.

E tudo isto deve ser feito por um dermatologista, que entende perfeitamente a fisiologia da pele e dos seus anexos e poderá traçar um plano de tratamento definitivo e seguro.

As "fórmulas caseiras", "misturinhas" e "rituais de beleza", que hoje se aprendem na internet, podem ter consequências terríveis e irreversíveis, o barato que poderá sair muito caro.

Mas o mais badalado do momento é o uso da isotretinoína (Roacutan) para afinar o nariz.

Esta indicação começou a circular nas redes quando algumas "digital influencers" fizeram posts antes e depois do Remédio, exibindo seu melhor ângulo nas principais redes sociais, causando uma verdadeira baderna na cabeça dos seus seguidores e da sociedade em geral.

A isotretinoína é uma droga amplamente utilizada por nós, dermatologistas, para o tratamento da acne nódulo cística, acne conglobata e outras formas graves e insistentes de acne, como a acne invertida (hidroadenite supurativa) e formas papulosas de rosácea, num tratamento assistido e com uma triagem propedêutica e laboratorial.

Esta medicação só é vendida com receituário próprio e com termo de informação de riscos em 3 vias, para que não se tenha dúvida sobre as suas indicações, contraindicações e seus efeitos negativos, se não utilizados da forma prescrita e orientada.

Excelente tratamento que não deve ser banalizado e tão pouco subjugado, pois apresenta resultados maravilhosos e transformadores, já que seu objetivo é tratar de forma curativa os distúrbios da hipersecreção da glândula sebácea, por isto a percepção de pele fina e nariz fino, já que o nariz possui muitas glândulas sebáceas.

Mas não é deste jeito que devemos encarar estes fatos, pois a medicina é soberana às especulações alheias, não se podendo dar dicas de uso de medicamento em redes sociais: isto é grave.

Procure seu dermatologista quando precisar de ajuda com a sua pele.

ESCRITO POR:
DR.ª CYNTHIA DE SOUZA MEYRELLES
Dermatologista e Diretora Social

O ATAQUE À FACE

Ataque à face é um conceito estudado por Rachel Recuero, que é professora e pesquisadora do Programa de Pós-Graduação em Letras da Universidade Católica de Pelotas. Recuero é uma pesquisadora de longa data das redes sociais e suas interações, com foco nos conceitos de conversação em rede e capital social. A partir deste campo de estudo, ela discute como a face é desestabilizada sob a perspectiva do trolling, que é capaz de causar este desequilíbrio a partir do humor.

A conversação em rede vai se modificando com o passar do tempo e as novas formas de interação entre os usuários das redes sociais também. A partir da conversação é possível conhecer os outros, desenvolver novas habilidades, construir relações variadas, bem como desenvolver valores. O capital social pode ser definido a partir da conversação e do seu potencial de construção de valores em grupo, além da legitimação do que se pensa de forma individual e coletiva. Capital social no universo das redes sociais representa os valores que podem ser apropriados tanto pelos indivíduos quanto pelos grupos sociais, associados ao "fazer parte" destes grupos. O aparato tecnológico atrelado às novas formas de interação mostram como este capital social vem se modificando. Além disto, o meio digital evidencia a velocidade de transformação de tudo, incluindo, é claro, as relações.

Os usuários das redes sociais podem criar e manter uma identidade que pode ou não ser legitimada e impulsionada pelos demais usuários. Segundo Recuero, a procura por esta legitimação de valores e de um discurso é conhecida como "trabalho de face". O que se mostra e defende no ambiente digital das redes sociais não necessariamente corresponde ao que a pessoa é na realidade física. É como se fosse um avatar que pode chegar a proporções extremamente exuberantes, independente do discurso que carrega. A "face" é o que se constrói com os valores sociais positivos, é uma imagem positiva e a conversação é o elemento fundamental para a construção e legitimação desta face.

Porém, toda interação traz os riscos e não seria diferente no ambiente digital. Os riscos relativos à face são denominados pela autora Recuero como ataque à face. Em geral, o que se espera da interação nas redes sociais a partir do que é enunciado ou compartilhado é algo polido, educado, acolhido pelos demais usuários, mas nem sempre isto acontece. A hiperconectividade também colabora demais para que as relações nas redes sociais ocorram entre grupos com grandes diferenças, o que aumenta a chance da ocorrência dos ataques à face, conflitos e violência nos discursos. Algo a se destacar é o fato de a palavra escrita no meio digital ter o distanciamento da pessoa que a escreve e isto parece figurar como uma enorme proteção ao que se expressa. Como a punição no meio digital é algo mais abstrato, o distanciamento de quem se expressa de forma diferente e agressiva colabora com o aumento da violência no discurso.

É neste contexto de manifestações violentas nas redes sociais que os termos "troll" e "trolling" aparecem. Este tipo de atitude violenta ocorre muitas vezes de forma anônima. Troll significa quem busca atrapalhar o bom andamento de uma discussão com comentários maldosos e descontextualizados. Já "trolling" ou trolagem significa desestabilizar as pessoas em busca de diversão individual ou coletiva. A partir do troll, pode surgir o flaming, que significa discussão acalorada,

geralmente repleta de ofensas e críticas pessoais. O troll ameaça a face do outro ridicularizando e diminuindo. A partir dos ataques, os usuários podem optar por se recolherem para se preservarem e este comportamento, que diminui a interação, diminui também o capital social.

Quando se para a fim de pensar nas formas de discurso e relação nas redes sociais, é fácil perceber que muito do que se considera divertido pode ser considerado trolagem, como os memes, por exemplo. Os memes divertem, causam riso, pois ridicularizam um indivíduo ou um grupo, mas não estão distantes da forte associação com o troll e seu potencial ataque à face. A zoação e o discurso partem do humor, mas guardam uma série de ofensas. Vale lembrar e destacar que, com o passar do tempo e com as mudanças de pensamento da sociedade, o que é ofensivo ou inofensivo muda muito.

Há situações muito duras e reflexivas na vida: a morte da cantora Marília Mendonça de forma tão inesperada, em meio ainda à pandemia de Covid, que já trouxe tantas perdas e tanta dor, faz pensar em como as matérias de jornais são construídas. Um jornalista da Folha de São Paulo criticou a imagem da cantora e ela já estava morta. Será que o fato de algo ser publicado em meio digital tira o filtro do cuidado com o outro, faz quem está publicando achar que estará isento de reações e críticas? Até quando as mulheres ou quem destoa dos padrões serão atacados? É tanto avanço e tanto retrocesso ao mesmo tempo e é impressionante como coisas deste tipo ainda acontecem e acontecerão. Muito se perde com uma atitude de ataque à face de um comunicador como um jornalista de um jornal como a Folha de São Paulo, com imensa visibilidade no país. Fica a lição do cuidado e do respeito que devem ser sempre valorizados e procurados para que o indivíduo, independente do meio que convive coletivamente, deva ter. A Marília Mendonça foi só um exemplo dos absurdos que ocorrem no meio digital, dos diversos ataques às faces que permeiam as relações nas redes sociais.

ESCRITO POR:
CYNTHIA CAVALCANTE PINHEIRO
Bibliotecária - Graduanda em Arquivologia

NEWMEDIC

PRODUTOS MÉDICOS E HOSPITALARES

TUDO PARA SAÚDE TUDO POR VOCÊ!

Apenas: R$ 11,90

ÁLCOOL 70 SPRAY

Apenas: R$ 8,99

ALCOOL 70, 1LITRO

Apenas: R$ 149,99

ERGONOFEET

Apenas: R$ 74,99

LUVA NITRILICA MEDIX

Apenas: R$ 7,99

KN95 INFANTIL

Apenas: R$ 49,99

LUVA LATEX TALGE

Apenas: R$ 139,99

OXIMETRO G-TECH

Apenas: R$ 29,99

MÁSCARA KN 95

COMPRANDO A CX C/

Apenas: R$ 29,99

LUVA NITRILICA MEDIX

Apenas: R$ 19,99

TOUCA MEDIX

Apenas: R$ 19,90

GEL CONDUTOR 1KG

Apenas: R$ 32,99

RESPIRON CLASSIC

Apenas: R$ 109,99

SAPATO STICKY

Apenas: R$ 49,90

MASCARA K N 95 PRETA

*IMAGEM MERAMENTE ILUSTRATIVA, PREÇOS VÁLIDOS ENQUANTO DURAR O NOSSO ESTOQUE

ENTREGA GRÁTIS PARA PEDIDOS VIA WHATSAPP - CONSULTE A SUA REGIÃO

Av. Delfim Moreira, 598 - Várzea Teresópolis
(21) 97876-1051 (21) 2641-4986

R. Comendador Soares, 248 - Centro, Nova Iguaçu
(21) 97566-8749 (21) 3584-7202

Av. das Américas, 7707 bl 2 loja 104
Barra da Tijuca, Shopping Millenium
(21) 97163-5184 (21) 3437-8629

COMO CONSTRUIR UM CÉREBRO MAIS FORTE

Algum esquecimento - como ocasionalmente esquecer de pagar uma conta ou lembrar uma palavra - pode ser esperado em qualquer idade. Mas o declínio cognitivo, como lutar consistentemente para lembrar contas mensais ou manter o foco em conversas, não é uma parte natural do envelhecer, de acordo com o Instituto Nacional de Envelhecimento.

A verdade é que sua mente, como seu corpo físico, é sempre capaz de mudar para melhor ou para pior. E o grau e a natureza dessa mudança têm menos a ver com a idade e mais a ver com a ação. É bem sabido que se você se exercitar, de forma consistente, poderá melhorar o desempenho do seu corpo. Por exemplo, com o programa de treinamento certo, você pode melhorar a rapidez com que corre uma milha ou aumentar a quantidade de peso que pode levantar. No entanto, se você não se exercitar e passar horas sentado todos os dias, isto levará a implicações negativas para a saúde associadas, como um maior risco de acidente vascular cerebral.

O que muitas pessoas não percebem é que, assim como seu corpo, o desempenho de sua mente melhora com o treinamento adequado e consistente. Da mesma forma, quando não recebe estímulo suficiente, seu cérebro se torna menos capaz de atingir níveis ideais e mais suscetível ao declínio.

Você tem o poder de treinar sua mente para aumentar a nitidez e ajudar a protegê-la da degeneração no futuro.

O exercício é a coisa mais importante que qualquer um pode fazer para melhorar a função cerebral e a resiliência à doença.

O exercício também ajuda a diminuir a inflamação e isto é crítico na prevenção da demência.

Além disto, o exercício físico tem muitos benefícios para a saúde do cérebro apoiados pela ciência, como liberar produtos químicos cerebrais que aumentam o humor e diminuir a produção de hormônios do estresse. O exercício também

estimula a liberação de fatores de crescimento envolvidos na função saudável e na produção de todas as células cerebrais. No entanto, isto não significa que você tenha que se tornar um ultramaratonista ou levantador de peso para colher os benefícios. Idealmente, você pode atender à recomendação da Organização Mundial da Saúde de 150 minutos por semana, mas apenas alguns minutos de exercício por dia aumentarão a saúde do cérebro, bem como seu bem-estar geral. Na verdade, um estudo recente descobriu

que apenas 11 minutos de exercício por dia podem aumentar sua vida útil. Para se encaixar nos minutos de exercício e ficar com ele, explore diferentes maneiras de entrar em movimento para não ficar entediado.

O sono não é apenas um momento de descanso, mas um processo essencial de restauração que afeta todos os sistemas do corpo. Isto é especialmente verdadeiro para o cérebro, que depende do sono profundo de qualidade todas as noites para a consolidação da memória.

Outro aspecto importante de descansar seu cérebro é dar pausas regulares do estresse. Isto é vital para a saúde do cérebro, pois um alto nível do hormônio do estresse cortisol está ligado à inflamação cerebral, declínio cognitivo e aumento do risco da doença de Alzheimer. Felizmente, o exercício demonstrou ser um apaziguador eficaz de estresse.

ESCRITO POR:
DR. RENATO RAMOS PINHEIRO
Endocrinologista

Escrito por Marco Antônio B. Nunes

AMNI 66 ANOS E DIA DO MÉDICO

Fundada em 15 de outubro de 1955, a AMNI completou neste ano 66 anos de existência, com uma bela história, ligada a nossa região e a nossa cidade.

A AMNI é a Casa do Médico para o Médico, está viva e continua aberta a todos.

A nossa Instituição não tem fins lucrativos e todos os valores recebidos para a nossa manutenção originam-se dos anúncios na Revista da AMNI, das mensalidades dos Associados e do uso de nosso Auditório, que por causa da Pandemia teve vários eventos suspensos.

Os tempos atuais têm sido muito difíceis, mas mesmo assim continuamos trabalhando seriamente de forma a cumprir os desígnios de nossa Organização, com o objetivo permanente de mantê-la operacional, recebendo a todos sempre de braços abertos: colaboradores, clientes e amigos.

A nossa Diretoria faz um grande esforço para transformar a nossa Casa em um polo de irradiação cultural, manter nossa sobrevivência e mostrar a todos que somos a Casa do médico para o médico.

Este ano mais uma vez em função de tudo e desta pandemia não tivemos o nosso tradicional baile, não celebramos a nossa festa e nem o dia do médico.

Em 2022, pretendemos fazer um evento incrível para compensar tudo que estamos vivendo e para homenagear a todos aqueles da linha de frente: os médicos, o pessoal da área de saúde, os amigos e os parceiros. Enfim, por todos que acreditam e apoiam o nosso trabalho.

E mais uma vez: participe das atividades de sua Casa, pois a sua participação e a sua presença são fundamentais.

A AMNI existe exclusivamente para você e por você!

E este ano vamos fazer muito diferente.

Com a ajuda dos nossos queridos e amados patrocinadores e parceiros, vamos: reformar a pintura de toda a nossa sede (exterior, interior e auditório); realizar uma revisão da rede elétrica, já que a nossa Casa é muito antiga; trocar telhas quebradas; adquirir um novo computador para a Secretaria; e, o mais importante, a confecção de 03 placas: a primeira para homenagear todos os profissionais de saúde que nos deixaram no período da Pandemia (Covid e não Covid), incluindo uma relação dos nomes dos médicos perdidos no período. A segunda placa destina-se à Galeria do Museu dos Ex-Presidentes, consignada ao "Dr. Hildoberto Carneiro de Oliveira (falecido em 2020)". E a última placa será de sinalização, na entrada do Auditório, com a identificação do mesmo: "Auditório Dr. Hildoberto Carneiro de Oliveira".

AMNI 61º - Homenageados

E é claro que não podemos deixar de agradecer a todos os amigos, parceiros e patrocinadores de nossa Casa.

E este ano, mais uma vez, confirmamos que somos uma grande família com uma demonstração de muita união e de muita força, tão importante nestes tempos tão difíceis vividos por todos. Assim, a todos que nos ajudaram publicamente agradecemos com uma salva de palmas:

1. *Artderm Farmácia de Manipulação;*
2. *Arydes Contabilidade Ltda;*
3. *Arruda e Arydes Advogados e Associados;*
4. *Cedifi - Centro Especializado em Doenças Digestivas e do Fígado;*
5. *Cevesp – Centro de Cirurgia Minimamente Invasiva;*
6. *Conserv Iguaçu Prestação de Serviços;*
7. *Consultoria do Carro;*
8. *Drogarias Galanti;*
9. *Echolab – Medicina Diagnóstica;*
10. *Estacionamento Apolo;*
11. *Clínica e Maternidade Infantil Domingos Lourenço Ltda;*
12. *Hospital Pronil;*
13. *Hospital Casa de Saúde Nossa Senhora de Fátima;*
14. *Iguaçumed Centro Médico e Odontológico Eirelli;*
15. *Laboratório Dr. Emerson;*
16. *Laboratórios Médicos Eliel Figueiredo;*
17. *Laboratório Riolabor Medicina Diagnóstica;*
18. *Paschoal Martino Laboratório de Análises Clínicas;*
19. *Medcor Serviços Diagnósticos;*
20. *Oncologia Rede Dor;*
21. *SINPRONIG;*
22. *Unicred Serramar; e*
23. *Unimed Nova Iguaçu.*

AMNI 61º - Hora do brinde

E também não podemos deixar de agradecer pelo carinho, pela força e dedicação de toda a equipe da AMNI: Secretaria, Administração e Diretoria, neste ano de 2021.

Estamos à sua disposição.
AMNI
TRIENIO 2020/2023
"A Casa do Médico para o Médico."

AMNI 61º

Espaço Cultural - Seresta 2015

João Freitas - Gerente Marketing Niely Cosméticos

AMNI 63º

Dr. Josém Maria - Palestra de Encantamento

AMNI 63º

Evento UPDATE EM OSTEOPOROSE - 2021

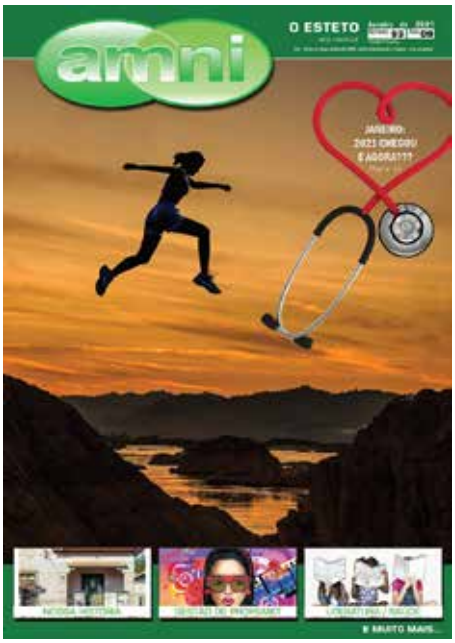
Espaço Cultural - Seresta 2016

AMNI

Diretoria AMNI - Triênio 2014-2017

REVISTA AMNI 2018

REVISTA AMNI 2020



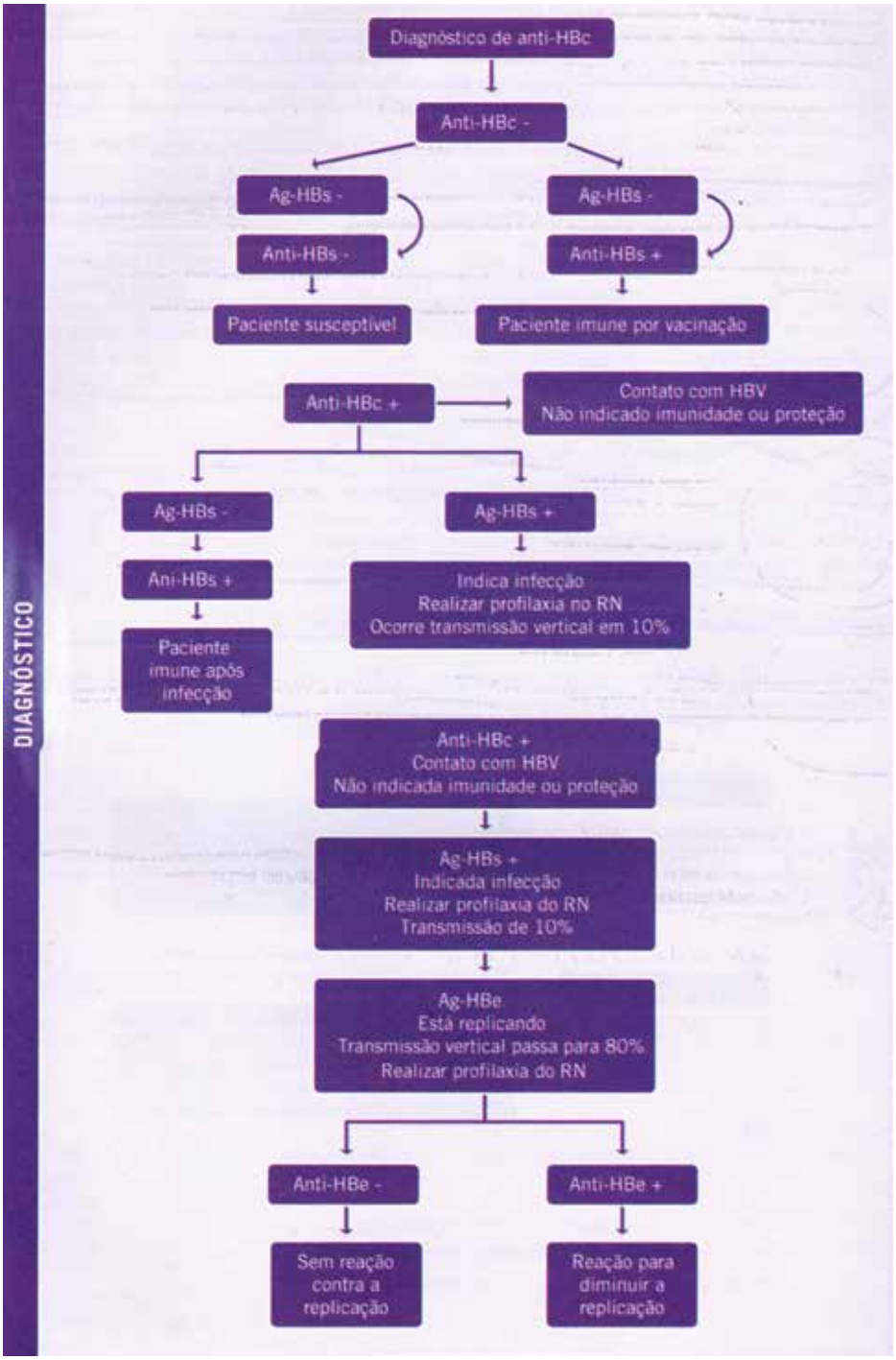
REVISTA AMNI 2021

HEPATITES X GESTAÇÃO

Hepatite B

A infeção pelo vírus responsável pela hepatite B (HBV) durante a gravidez pode resultar em um quadro grave para a gestante, com sintomas de exantema, artralgias, mialgia, artrite, icterícia e hepatite B crônica para o recém-nascido. A gravidez ou a lactação não devem ser consideradas como contraindicações para a vacinação ou a administração de imunoglobulina específica contra hepatite B (HBIG) às mulheres.

A principal complicação da doença se relaciona com a não eliminação viral após o quadro agudo, tornando o paciente crônico do vírus e potencial transmissor, que muitas vezes evolui com hepatite crônica, cirrose hepática e hepatocarcinoma. A infecção crônica pelo vírus da hepatite B ocorre em 90 % das crianças que o adquiriram por transmissão vertical, sendo maior a chance de uma criança infectada se tornar portadora crônica quanto menor a sua idade.



A transmissão perinatal se dá através do parto, com o contato do sangue materno. É fundamental que se conheça o estado sorológico da gestante em relação à hepatite B, pois, no caso de mães positivas, os recém-nascidos recebem uma profilaxia pós- exposição logo nas primeiras horas de vida. A transmissão vertical pode ser prevenida em aproximadamente 95 % dos casos de mães HBsAg positivas, cujos filhos recebem imediatamente após o nascimento a vacina e a HBIG. As doses subsequentes da vacina são dadas nos 1º e 6º meses de vida. A Academia Americana de Pediatria e o ACIP, bem como a Sociedade Brasileira de Pediatria, recomendam que a vacina seja realizada logo após o nascimento, preferencialmente dentro da maternidade para todas as crianças.

O organismo é usualmente infectado por via parenteral, por meio da administração de sangue ou derivados contaminados, por via sexual e por transmissão vertical. A transmissão vertical, responsabilidade de mães portadoras das formas aguda ou crônica da doença (HBsAg positivo), faz do concepto um doente crônico em mais de 80 % dos casos.

O período de incubação da hepatite B é de 60 a 180 dias e sua incidência tem diminuído nas últimas décadas, em consequência do maior rigor dos bancos de sangue e da utilização mais abrangente da vacina.

Cerca de 5 % a 10 % dos casos evoluem para a forma crônica - portadores crônicos - caracterizada pela persistência da influência no parênquima hepático por mais de 6 meses. São estes portadores crônicos (HBsAg positivo) os grandes responsáveis pela transmissão da infecção, em especial na gravidez, já que a maioria das gestantes é assintomática e desconhece que porta a doença. É importante lembrar que 25 % a 40 % dos pacientes com hepatite B em sua forma crônica, em especial quando a doença foi adquirida precocemente, como ocorre com os neonatos, desenvolvem cirrose hepática ou carcinoma hepatocelular.

Transmissão Vertical:

A transmissão ocorre fundamentalmente durante o trabalho de parto, sendo a contaminação no curso da gravidez por via transplacentária, evento raro ou pouco provável e, segundo alguns, só possível na forma aguda da doença.

No parto, provavelmente por inoculação direta, as mães portadoras das formas crônica ou aguda da doença (HBsAg positivo) transmitem a infecção para os filhos. Alguns recém-nascidos contaminados são assintomáticos, outros evoluem para a forma fulminante da doença. A maioria, contudo, torna-se portador crônico com todas as graves consequências da doença.

- Transmissão vertical do VHB na hepatite aguda na gestação:

- 1º e 2º trimestres: raro (aproximadamente 5%).
- 3º trimestre, próximo ao parto, ou até 5 semanas após (70 a 90 %).

Nas gestantes portadoras do HBV, é importante considerar a existência do HbeAg, pois a transmissão vertical é maior quando a mãe apresenta este marcador sorológico (80%) do que quando este está ausente (5 a 15 %).

Diagnóstico:

- Antígenos e anticorpos do HBV:
- Antígenos:

De superfície: HBsAg

Do core: HbcAg e HbeAg.

- Anticorpos:

Anti-HBs, anti-HBc e anti-HBe

HbeAg (+) e anti-HBe (-): a paciente não apresenta reação contra a replicação.

HbeAg (+) e anti-HBe (+): a paciente está apresentando reação contra a replicação. HbeAg (+): está havendo replicação ativamente e a chance de transmissão vertical passa para 80% a 90 %.

HbeAg (-) : não há replicação. Neste caso, encaminhar a paciente para tratamento pós-parto.

Para o diagnóstico de hepatite B, pesquisa-se inicialmente: o anticorpo core Anti-HBc e HBsAg.

Em caso de anti-HBc (-): todos os outros exames negativos, a paciente susceptível (indicar vacinação pós-parto). Se a paciente recebeu vacina, terá HBsAg e anti-HBs (+), mostrando imunidade por vacinação.

HBsAg: antígeno de superfície, indicador de infecção aguda ou crônica. Se positivo, comunicar ao pediatra para profilaxia do RN.

HBcAg: antígeno central (core) do VHB, avaliação por anti-HBc. Se positivo, indica contato com vírus HBV, não indica imunidade ou proteção.

HBcAg - antígeno de clivagem do core viral, indica replicação.

Anti- HBS - anticorpo contra antígeno de superfície, indica imunidade.

Anti- Hbe - anticorpo contra o antígeno " e " do core, sugere bom prognóstico.

Tratamento:

O tratamento da hepatite B durante a gestação deve visar à nutrição e à estabilidade metabólica da gestante. Estas pacientes devem ser acompanhadas em ambulatórios de pré-natal de alto risco, sendo submetidas à avaliação de função hepática, de preferência a cada 3 meses, e monitorização dos marcadores sorológicos.

Deve-se evitar a ingestão excessiva de alimentos gordurosos e de bebidas alcoólicas. Na ocorrência de náuseas, medicamentos sintomáticos podem ser utilizados.

A realização de tratamento com antivirais não está recomendada na maioria dos casos, exceto quando houver intensa replicação viral (HBeAg positivo) e sinais de lesão hepática (aumento das aminotransferases). Nestes casos, preconiza-se o uso de interferon alfa ou lamivudina (ambos do grupo C segundo FDA).

- Tratamento da gestante HBsAg positivo:
- Repouso
- Alimentação e ingesta de líquido adequada
- Evitar alimentos gordurosos
- Evitar bebidas alcoólicas
- Náuseas: medicamentos sintomáticos

Se HBsAg for positivo, deve-se avaliar a presença de outros marcadores sorológicos da hepatite B para estadiar a doença, orientar a mãe e adotar as medidas profiláticas da transmissão vertical.

A via de parto é de indicação obstétrica.

A amamentação é permitida.

HEPATITE A

Principal via de transmissão: orofecal, evolução benigna.

- Diagnóstico laboratorial: anti-HAV (IgM e IgG).
- Transmissão vertical é rara. Não parece haver transmissão intraútero.
- Profilaxia pós-exposição: Imunoglobulina padrão até 2 semanas após a exposição e vacina.
- Conduta semelhante à descrita para hepatite B.
- Recém-nascidos de gestantes Anti-HAV IgM (+) -> Imunoglobulina: 0,2 ml/Kg, IM, após o parto.

HEPATITE C

Principal via de transmissão: parenteral (pouco frequente pela relação sexual).

A presença de anticorpos anti-HCV não diferencia a infecção aguda da crônica. Pode tornar-se crônica em 50 a 80% dos casos.

Não é recomendado rastreio de rotina.

Recomenda-se a realização do exame apenas em situações de risco, como uso de drogas injetáveis ou parceiro usuário, transfusões de sangue e múltiplos parceiros, além de portadoras do HIV.

- Transmissão vertical é de cerca de 5% e parece ser maior na co-infecção com HIV.

A carga viral elevada próxima ao parto parece ser o principal contribuinte para a transmissão vertical, mas não há, até o momento, nenhuma recomendação frente a este resultado.

- Não há tratamento e profilaxia. Conduta semelhante à descrita para hepatite B.
- A amamentação não está contraindicada, recomendando-se restrição apenas aos casos em que há sangramento e feridas no(s) mamilo(s).

HEPATITE E

Principal via de transmissão: orofecal

Durante a gestação tem grande importância -> 20% de mortalidade.

Infecção rara, ocorrendo principalmente nos dois últimos trimestres.

- Testes sorológicos: Anti-HEV IgM e IgG-> onerosos e pouco disponíveis.

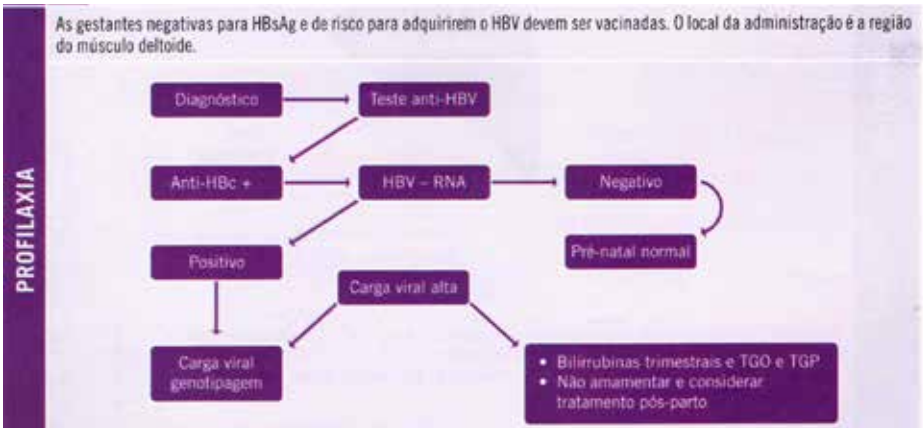
É desconhecida a freqüência da transmissão vertical, estando associada a comprometimento perinatal significativo.

Não existe vacina.

HEPATITE D

Sua manifestação dependente da presença do vírus da hepatite B.

- Principal via de transmissão: parenteral.
- Testes sorológicos: Anti-HDV IgM e IgG.
- Transmissão vertical: raramente ocorre.
- Prevenção: estratégias para prevenção da transmissão do HBV previnem a transmissão do HBV e a transmissão do HDV.



ESCRITO POR:
DR.ª MAÍRA FACCIOLLI
Ginecologista - Obstetra

ACESSE O SITE
PELO QRCODE

Espaço CUIDAR BEM

CONHEÇA O NOSSO PRIMEIRO
LABORATÓRIO PRÓPRIO

AGILIDADE, CREDIBILIDADE E ACOLHIMENTO PARA VOCÊ

Espaço CUIDAR BEM
Laboratório

Endereço: Rua Getúlio Vargas, 211 – Centro – Nova Iguaçu
Telefone: (21) 2882-9700 **Site:** www.espacocuidarbem.com.br

Unimed Nova Iguaçu

ANS – nº 344397

ODONTOLOGIA REABILITADORA FUNCIONAL EM PARCERIA COM AS REABILITAÇÕES FUNCIONAIS FEITAS POR OSTEOPATAS

IMPORTANTE: UM TRATAMENTO MULTIDISCIPLINAR E REABILITADOR REALIZADO POR REABILITADOR ORAL E OSTEOPATAS

Osteopatia é um método de avaliação, diagnóstico e tratamento, realizado por fisioterapeutas, que visa restabelecer, ajustando as funções das estruturas e sistemas corporais, agindo através da intervenção das mãos sobre os tecidos (articulações, músculos faciais, ligamentos, cápsulas, vísceras, tecido nervoso, vascular e linfático.

Está circulando um vídeo, aonde um Cirurgião-Dentista, com a sua paciente sem sua prótese total (dentadura), demonstra que a vértebra está fora de alinhamento. Quando colocada a prótese e ela faz uma breve caminhada, com a prótese adaptada, repetindo o mesmo movimento, nota-se agora que a coluna vertebral se encontra alinhada.

Segundo a matéria publicada, com 5774 visualizações, "o profissional afirma que 85% dos problemas articulares (joelho, coluna, quadril etc...) são praticamente impossíveis de serem tratados definitivamente se o tratamento não for realizado com a participação de um dentista."

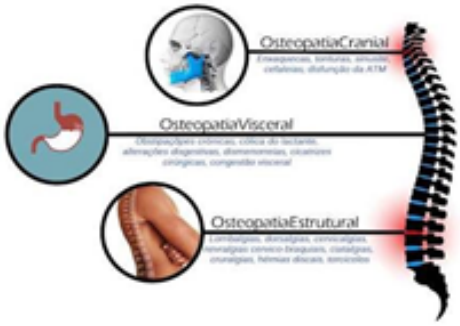
Em razão de não concordar com a forma de abordagem das declarações, não vou replicar integralmente o inteiro teor daquilo que está escrito. Contudo, nas abordagens e convite que venho fazendo e publicando na Revista da AMINI, proponho que o tratamento deva ser planejado e executado em parceria: MÉDICO, CIRURGIÃO DENTISTA E FISIOTERAPEUTA.

Primeiramente, buscando definir a CAUSA DOS PROBLEMAS.

Ainda somos poucos CIRURGIÕES-DENTISTAS a fazer este tipo de trabalho, precisamos ver nosso paciente de maneira mais completa, principalmente no tocante à parte funcional da Mandíbula e da Articulação Temporo- Mandibular (ATM). Assim, tratando a causa dos problemas e interagindo com os colegas.

Nosso primeiro momento é a instalação de uma ÓRTESE. Muito me preocupa e entristece quando ouço falar em colocar uma "PLAQUINHA" (placa serve para identificar veículos, rua, sentido da mão no trânsito). Estou me referindo a uma ORTOPEDIA FUNCIONAL COM REPOSICIONAMENTO DO CÔNDILO NA CAVIDADE GLENOIDE.

Um EXAME simples de fazer em seu consultório é posicionar, com os dedos indicadores à frente do tragus, e pedir ao seu paciente que abra e feche a boca lentamente, acompanhando o deslocamento Rotacional Anteroposterior da Mandíbula, bem como o comportamento do disco articular ou cápsula articular. Se forem observadas discrepâncias, estalos e crepitações, estaremos diante de um paciente com Disfunção Temporomandibular. Assim, alguns exames deverão ser solicitados para auxiliar no diagnóstico e planejamento do trabalho.



Sem prótese

desalinhamento vértebra

colocação da prótese

vértebra alinhada

prótese mantido alinhamento

ESCRITO POR:

DR. JURANDIR LIMA FILHO

Dentista - CRO 14074

Jurandir Lima e Karine C. Lima
Rua Dr. Thibau nº 80 sala 807
Centro Empresarial Vianense, centro da Cidade de Nova Iguaçu.
Consultas pelo telefone, ligando para:
(21) 26672295 • (21) 30263322

Karine C Lima e Jurandir Lima Filho
Reabilitação JK - Implante Reabilitação Funcional E Estética

SAIBA TUDO SOBRE O ÓLEO DE COCO

Óleo de coco é realmente mais saudável e melhor para cozinhar? Possui mais benefícios, devo realmente consumi-lo no dia a dia para preparar os alimentos?

Estas dúvidas são muito comuns e, desde que ele se tornou conhecido, tem sido bastante indicado como um óleo melhor para o consumo. Mas será que é verdade?

Primeiramente é importante saber que o óleo de coco é composto por mais ou menos 70% de ácidos graxos de cadeia média, o famoso TCM, sendo algo positivo por ser uma gordura considerada boa e que agrega muitos benefícios ao óleo. Porém, encontramos em sua composição também a gordura saturada. A gordura saturada em excesso, aliada a uma alimentação incorreta, no longo prazo, pode propiciar as doenças cardiovasculares. Por isto é adequado não exagerar, comer de 1 a 2 colheres de sopa ao dia, no máximo, já é mais do que suficiente.

O óleo de coco possui capacidade antioxidante devido aos compostos fenólicos. Mas o azeite, óleo mais comumente utilizado, também apresenta compostos antioxidantes. A maior diferença entre eles é o que chamamos de ponto de fumaça (o quanto aquele óleo suporta ao ser esquentado, que se passado de determinada temperatura ele começa a produzir substâncias tóxicas ao organismo). Entre os dois, o azeite suporta melhor altas temperaturas. Portanto, não é necessário utilizar o óleo de coco nas preparações do dia a dia, como grelhar proteínas, cozinhar vegetais, fazer ovo. O seu uso pode ser interessante em preparações em que o sabor do coco possa agregar algo, como em receitas doces, panquecas e bolos.

Não existem comprovações suficientes de que o óleo de coco emagreça, que possua efeito termogênico (acelerar o metabolismo) ou promova aumento de performance física; são questões ainda inconclusivas. O óleo de coco pode ser uma boa opção, entre as diversas de óleos que possuímos. Você pode intercalar o seu uso com azeite virgem ou extravirgem, que ainda é o melhor óleo para o preparo de alimentos comuns no dia a dia.

ESCRITO POR:
CLARA N. FILIPAK
Nutricionista

CRN: 20101893
Atendimento online e presencial: Nova Iguaçu, Tijuca e Ipanema.
Contato whatsapp: (21)97922-9542
Intagram: claranf.nut
Facebook: Clara N. Filipak

05 MOTIVOS QUE ATRAPALHAM SEUS RESULTADOS NA ACADEMIA

Muito comum ouvir relatos de pessoas que desistem de frequentar a academia porque não conseguiram alcançar seus objetivos. Sem perceber, alguns detalhes podem estar sendo feitos e outros negligenciados, o que pode estar impedindo que a pessoa atinja o resultado desejado. Listei os cinco principais motivos, que na minha vivência dentro da academia, se praticados, afastam o praticante dos seus objetivos.

MOTIVO 1 – "Permanecer muito tempo com a mesma série de exercícios" -- Nosso corpo tem a capacidade de se adaptar aos estímulos recebidos, e com os exercícios físicos não é diferente. O corpo tem que ser estimulado constantemente e se ele fica repetindo por muito tempo os mesmos exercícios, com os mesmos pesos, o corpo irá se acostumar e estes exercícios acabam ficando obsoletos. O ideal é ter um aumento de carga constante e trocar os exercícios pelo menos mensalmente.

MOTIVO 2 – "Uso do celular durante o treino" – É muito comum utilizar os aparelhos móveis durante o período na academia, seja para ouvir músicas, outras coisas de interesse e até mesmo para acessar o aplicativo de treino com a sequência de exercícios. Até aí tudo bem! O problema é quando, entre as séries, no período de recuperação, dar aquela olhadinha nas redes sociais. Neste momento, com certeza você se desconcentra do treino, e geralmente ultrapassa o tempo de descanso estabelecido entre as séries, fazendo com que seu treino não alcance o resultado desejado. Então, durante o treino, deve-se usar o celular somente para ouvir música ou acessar o programa de treino.

MOTIVO 3 – "Deixar de treinar por mais de dois dias" - O corpo precisa ser estimulado e precisa também se recuperar do treino feito, por isto pessoas que treinam todos os dias dividem os treinos em "Treino A", "Treino B" etc. Esta divisão pode ser por segmentos (braços, pernas ou tronco), ou por estímulos (musculação, aeróbico, alongamentos, HIIT etc). Todavia, considerando que nem sempre é possível ir à academia todos os dias, mesmo sendo o ideal, o treinamento mínimo é dia sim, dia não, o que irá gerar de três a quatro dias de treino na semana. Daí, três dias é o que eu considero o mínimo que uma pessoa tem que se exercitar semanalmente para poder sonhar em atingir seus objetivos.

MOTIVO 4 – "Só fazer o tipo de exercício que gosta" -- É óbvio que temos nossas preferências, uns gostam de correr, outros preferem malhar pesado, outros gostam de aulas coletivas etc. Não há problema nenhum nisto, o único problema é só fazer isto. Todas as atividades trazem benefícios, mas também são carentes em alguma coisa que pode ser suprida por outra modalidade de treino. Então, busque praticar os mais variados tipos de exercícios e estímulos possíveis, assim você irá conseguir reunir mais chances para alcançar seus objetivos.

MOTIVO 5 – "Passar muito tempo na academia treinando" -- Um bom treino é conhecido pela sua qualidade e não pela quantidade. Nosso corpo tem uma janela ótima de treino que gira em torno de 20 a 50 minutos. Este tempo é o período em que, fazendo um bom treino, consegue-se estimular o corpo para que se desenvolva. Treinos que ultrapassam os 60 minutos estimulam uma catabolização (fator ruim) do organismo, ao invés de gerar uma anabolização (que é o ideal). E quanto mais intenso for um treino, menor é o tempo que ele deve durar. Treinos leves normalmente são mais extensos. E ambos às vezes atingem um gasto calórico similar, por exemplo: um treino intenso de 20 minutos pode gastar a mesma quantidade de calorias que um treino leve de 50 minutos. Logo, se você pode otimizar seu tempo, por que ficar mais tempo na academia se ao final o resultado será o mesmo?

CONCLUSÃO: Focar na qualidade do treino irá otimizar seus resultados.

ESCRITO POR:

RAPHAEL SACRAMENTO

Profissional de Educação Física

Raphael Sacramento - Personal Trainer
CREF 022508 G/RJ
Tel.: 9922-77878
raphasacramento@yahoo.com.br

"NEW MEDIC - PRODUTOS MÉDICOS E HOSPITALARES" PROMOVE COQUETEL DE LANÇAMENTO DE SUA NOVA LOJA EM TERESÓPOLIS!

No passado dia 19 de outubro em Teresópolis, seguindo todos os protocolos de saúde por motivo da pandemia, aconteceu no salão nobre do CEAC, com a importante parceria da Drª Cláudia Lauand (Diretora da Climep Clínica Médica em Teresópolis) na lista de convidados, o coquetel de lançamento de mais uma loja da rede "NEW MEDIC – PRODUTOS MÉDICOS E HOSPITALARES", do empresário iguaçuano ADRIANO SUZANO, localizada na Rua Delfim Moreira, 598, Várzea (em frente ao Shopping Teresópolis). Na ocasião, marcaram presença a classe médica e autoridades de Teresópolis, de Nova Iguaçu e representantes comerciais, que saborearam um delicioso e variado buffet com o excelente serviço de Juliano Buffet e sua equipe; e claro, todos cantaram e dançaram ao som do Dj Cristian. Destaco, também, a colaboração de Ana Luíza, da Igreja Matriz de Santa Tereza D'Ávila e o trabalho de César de Castro (no Backdrop). No cerimonial, Adriano agradeceu a presença de todos e enalteceu a importância da chegada de sua loja, que está gerando empregos e produtos de saúde de qualidade para a população de Teresópolis e região. Em seguida, foi exibido o institucional da NEW MEDIC que, além desta loja em Teresópolis, conta com duas lojas em Nova Iguaçu, em Copacabana e na Barra da Tijuca. Logo depois, foi a vez do humorista Serginho Mallandro com seu Stand Up animar e muito os convidados presentes. Por fim, sorteios de muitos brindes da Empresa. Este Colunista assinou a locução do cerimonial e as entrevistas, com Fernanda Stogmuller e Tamiris Azevedo na organização do evento. A seguir, conferimos, através das lentes do fotógrafo Erick e de sua equipe, alguns momentos e personagens que movimentaram a noite:

Adriano com seu querido Pai, o Sr. Delson

Adriano Suzano, Sr. Delson, Serginho Mallandro, Dr. José Roberto Pinto Barbosa (Pres. da AMNI), o Pres. do NICC, Cláudio Anjos (Dinho), Robinho (Drogaria Galanti), Eduardo Tavares, Dr. André Lima e o Dr. Rogério Almeida

Adriano Suzano e a Drª Cláudia Lauand (Diretora da Climep Clínica Médica) de Teresópolis.

Adriano e os representes comerciais Francisco Bezerra, Marcelo Almeida e esposa

Os iguaçuanos, residentes em Teresópolis, o casal Dr. Rogério Almeida e Eliete Lucas Costa

... e Serginho Mallandro animando como nunca os convidados.

Adriano com os Vereadores de Teresópolis: o médico Leonardo Vasconcellos (Presidente da Câmara Municipal), Fidel Faria e Luciano Santos

Adriano, Tamiris Azevedo e os funcionários da NEW MEDIC de Teresópolis: Luana Cardoso, Larissa Sampaio e os irmãos Yan e Vitor Corrêa

ESCRITO POR:
CLAUDIO MOURA
Mestre de Cerimonias, Cerimonialista e Colunista Social

E mais uma edição chegando e o ano acabando.
Sabemos que o ano está acabando e este ano de 2021 foi um ano muito difícil, mas também vemos e acreditamos que 2022 será um ano com reaquecimento da economia global... temos que acreditar e lutar.
Nesta edição queremos compartilhar este interessante texto que mostra a força das redes sociais.
Temos que evoluir, nos reinventar e surpreender os nossos clientes!
E vamos de informação:

A IMPORTÂNCIA DAS REDES SOCIAIS PARA AS EMPRESAS

A entrada de uma marca nas redes sociais é hoje um dos principais meios de comunicação entre a empresa e seus clientes. Muitos consumidores preferem utilizá-las hoje em dia.

Muitas transformações do mercado estão fazendo as empresas reverem o seu relacionamento com o consumidor. O Sac virou 2.0; o Facebook virou página de cliente fã; o Twitter virou painel de notícias e comunicação direta com o consumidor; o Instagram e o Foursquare já fazem parte do dia a dia de muitas marcas; o contágio emocional está atraindo as empresas para diversas redes sociais. E as empresas, como estão atuando com tudo isto?

Nenhuma empresa quer ficar de fora, pois sabe que, atualmente, estar próximo do consumidor é mais do que abrir canais de venda perto de suas casas, vai além de jogar panfletos debaixo da porta e está longe do ligar tarde da noite oferecendo o seu serviço. O relacionamento com o consumidor atual está nas redes sociais. Por isto, criar uma Fan Page no Facebook é uma das primeiras atitudes tomadas pelas marcas. No entanto, não adianta postar sua descrição institucional idêntica ao seu web site, sentar e esperar que os fãs batam a sua porta. Também não se restringe em utilizar recursos como "Crtl C + Crtl V" com matérias já publicadas e entupir sua rede com conteúdo desatualizado. O planejamento é o primeiro passo.

Profissionais especializados utilizando as plataformas de comunicação da maneira correta fazem com que as empresas consigam um posicionamento adequado diante do consumidor atual. Se trabalho de planejamento inclui etapas como definição do nível de conectividade da marca, qual o objetivo de entrar nas redes? Informar, engajar, entreter? Alguns levantamentos, como informações mercadológicas e tecnológicas, também são bastante relevantes de serem definidos. Análises como comportamento do consumidor, presença digital atual da marca e identificação do DNA digital da empresa também são etapas essenciais em um planejamento para redes sociais. Além disto, recomendações e definições estratégicas como métricas de sucesso, ROI e KPis não podem ser esquecidas.

A entrada de uma marca nas redes sociais não é uma campanha publicitária e sim uma campanha de relacionamento e deve, por isto, ser tratada como tal. O lançamento pode ser realizado etapa por etapa, em mídias diferentes, não necessariamente de modo simultâneo. Também é importante não gerar conteúdos idênticos para as mídias envolvidas. Lembre-se de que a dinâmica na internet é enorme, ninguém quer ler a mesma coisa, diante da infinidade de informações disponíveis.

As linhas editoriais são pontos a considerar, principalmente quando sabemos que o conteúdo de qualidade atrai mais seguidores, fãs e futuros clientes. Outro detalhe é humanizar as conversas na rede. A formalidade pode ser deixada dentro dos escritórios. Bom dia e boa noite são muito bem vindos às redes sociais. Responder de modo ágil também soma pontos, assim como monitorar e falar individualmente com cada um colabora com o seeding de cada estratégia.

Além dos textos, as plataformas de imagens e vídeos são essenciais para não deixar o perfil da marca monótono. Algumas pesquisas revelam, por exemplo, que as pessoas passam cerca de 16 minutos por dia no Flickr (site de imagens) contra 8 minutos no Facebook. Já no Twitter são 20 minutos contra 10 no LinkedIn (fonte: Google AdPlanner).

Fazer bom uso das redes sociais não é tão fácil quanto possa parecer. Exige ainda elaboração, criatividade, envolvimento e investimento. Quando mal realizada, esta prática pode ser interpretada como Spam e aí toda a estratégia irá por água abaixo. Mesmo assim, a entrada de uma marca nas redes sociais é hoje um dos principais meios de comunicação entre a empresa e seus clientes. Muitos consumidores preferem utilizar as diversas plataformas disponíveis, através das redes sociais, para sanar dúvidas e fazer elogios ou reclamações ao invés de utilizar o telefone ou um endereço de e-mail. Não

fazer parte deste meio ou utilizá-lo de maneira incorreta é perder mercado, credibilidade e consequentemente valor de marca.

Fonte: https://www.mundodomarketing.com.br/artigos/camila-pissaia/25582/a-importancia-das-redes-sociais-para-as-empresas.html

Escrito por: Camila Pissaia

Publicitária, autora do blog Conteúdo Bistrô, e com especializações em Marketing pela ESPM, FGV e UNIP.

ALESSANDRA MUNCK

Diretora Comercial

GRÁFICA COLORMARC

Rua Presidente Vargas, 106 Comendador Soares - Nova Iguaçu
Tel.: 2882-5400
Whatsapp: 96417-8381

CRCRJ-076833/0-0

Alessandra Marcondes
Contabilidade e Administração de Condomínios
Sua Contabilidade em boas mãos!

(21) 2767-0860
(21) 2767-9664
(21) 98865-0860

Av. Dr. Mário Guimarães, 428 • Salas 619/620
(Le Monde Office) Centro • N.Iguaçu • RJ
CEP: 26.255-230

www.alessandramarcondes.com.br

VOCÊ SABE O QUE SÃO E COMO FUNCIONAM OS REGIMES DE TRIBUTAÇÃO?

Escolher o regime de tributação ideal é essencial para a manutenção de qualquer CNPJ, já que ele influencia diretamente nos valores dos impostos a pagar.

Além de pesar no bolso, o enquadramento inadequado pode provocar problemas fiscais com a Receita Federal, quando autuações, multas e demais penalidades podem ser aplicadas. Para evitar que isto aconteça, é necessário que você tenha os principais pontos sobre os regimes tributários bem esclarecidos, como tipos de impostos pagos pela empresa, características de cada um dos regimes e outros aspectos.

O que é regime de tributação?

O regime de tributação é um sistema que estabelece a cobrança de impostos de cada CNPJ, de acordo com o montante da arrecadação. Além disto, ele também vai depender de vários outros fatores inerentes ao negócio, como o porte, o tipo de atividade exercida, o faturamento etc.

No Brasil são três os tipos de regime tributário mais adotados: Lucro Real, Lucro Presumido e Simples Nacional.

Qual a diferença entre portes de empresa, tipos societários e regimes tributários?

Antes de falar dos regimes em si, é muito importante compreender que definir o porte da empresa é um passo diferente do enquadramento em um regime tributário que, por sua vez, é diferente da escolha do tipo societário.

Apesar de serem três coisas diferentes, é muito comum encontrar pessoas confundindo estes termos e dizendo, por exemplo, que "o tipo de empresa que possui é uma Simples Nacional" (sendo que o SN é o regime tributário e não o tipo). Isto acontece principalmente com os empreendedores de primeira viagem, já que tais conceitos podem ser bem obscuros para quem está começando. Para facilitar o entendimento, vamos pensar no processo de abertura de um CNPJ. Primeiro, você precisa definir o tipo societário – basicamente isto define se você abrirá a empresa sozinho ou com mais sócios. Os tipos societários possíveis no Brasil são: Empresário Individual (EI), Empresário Individual de Responsabilidade Limitada (EIRELI), Limitada (Ltda) e Sociedade Anônima (S.A.).

Após a escolha do tipo, você deve enquadrar seu CNPJ em um dos portes que variam conforme o tamanho e faturamento. Quando se trata de micro e pequenas empresas, os portes indicados são o Microempreendedor Individual (MEI), a Microempresa (ME) e a Empresa de Pequeno Porte (EPP).

Microempreendedor Individual (MEI)

Trata-se do CNPJ que tem um só colaborador e que fatura anualmente até R$ 81.000,00, sendo a razão social composta pelo nome do proprietário do negócio. Além do limite de faturamento, neste tipo de empresa devem estar as atividades permitidas para MEI.

Microempresa (ME)

Pode se enquadrar como microempresa o negócio que tenha faturamento bruto anual inferior ou igual a R$ 360.000,00.

Empresa de Pequeno Porte (EPP)

Para ser entendida como uma Empresa de Pequeno Porte, é preciso que a companhia tenha um faturamento bruto anual acima de R$ 360.000,00 e igual ou inferior a R$ 4.800.000,00.

Apenas depois destes dois passos é que se chega ao momento do enquadramento em um regime tributário – que tem grande peso para definir quanto de imposto será pago.

Quais são os principais tipos de impostos pagos pelas empresas?

Para a empresa iniciar suas atividades e emitir notas fiscais, é muito importante entender sobre os principais impostos pagos e, desta forma, manter a regularidade fiscal.

Entre os principais tributos cobrados atualmente estão: o IRPJ, CSLL, PIS/PASEP, COFINS, ICMS, ISS IPI e CPP. Entenda melhor algumas destas siglas, o que significam e quando se aplicam.

1. Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ)

Trata-se do imposto sobre o rendimento das empresas, recolhido pela Receita Federal e cobrado de todas as pessoas jurídicas, mensurado conforme o regime tributário da organização.

2. Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL)

Representa uma contribuição social e acompanha o sistema tributário estabelecido para o recolhimento do IRPJ. A taxa é de 9% para as empresas, com exceção das instituições financeiras, de seguro privado e de capitalização — situações em que a alíquota pode chegar até a 15%.

Para as empresas participantes do Simples Nacional que exercem atividade no comércio e na indústria, a taxa é semelhante à do IRPJ e pode chegar a 0,79% para prestadores de serviços e 2,53% para as que estão inseridas nas determinações do seu Anexo IV.

3. Programa de Integração Social e Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público (PIS/PASEP)

É uma contribuição federal de caráter social, que tem o objetivo de arrecadar a verba necessária para o pagamento do abono, seguro-desemprego e participação na receita dos órgãos e entidades. As pessoas jurídicas de direito privado são as contribuintes e o montante incidirá sobre o faturamento mensal da organização, podendo a alíquota variar entre o,65% e 1,65%.

4. Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS)

É uma contribuição federal que incide sobre o que a organização fatura, com o objetivo de financiar a seguridade social. As pequenas e microempresas que escolhem o regime do Simples Nacional estão isentas da obrigação de pagamento desta contribuição.

5. Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços (ICMS)

O ICMS é um imposto de competência dos Estados e que incidirá sobre as operações relativas à circulação de mercadorias e algumas prestações de serviços. Desta forma, as empresas que realizam transações

comerciais e que têm uma operação de circulação de mercadorias, bem como exercem atividades de transporte interestadual ou intermunicipal e comunicações, estarão submetidas à incidência do ICMS. A alíquota vai variar de acordo com cada Estado, por se tratar de um imposto estadual.

6. Imposto Sobre Serviços (ISS)

Para saber o que é ISS, basta compreender que é um tributo municipal e que incide sobre a prestação de serviços. Assim, as empresas que prestam serviços de qualquer natureza devem realizar esta contribuição. A alíquota do ISS varia conforme cada município, no entanto, o valor mínimo é de 2% e o máximo de 5%.

Quais são os regimes de tributação?

Como foi dito, os empreendedores podem escolher o regime apropriado para o seu negócio dentre três opções mais comuns: Lucro Presumido, Lucro Real e Simples Nacional.

1. Lucro Presumido

Nesse tipo de regime há uma forma de tributação simplificada para estabelecer a base de cálculo do Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ) e a Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL) das empresas.

Para os dois impostos as alíquotas podem variar conforme a atividade exercida, sendo de 8% para atividades que envolvam a indústria e comércio e de 32% nos casos de prestação de serviços.

O Lucro Presumido pode ser a escolha de empresas que faturam até R$ 78 milhões por ano, além de, também, ser indicado para aquelas com lucro elevado e que não apresentam a obrigatoriedade de se enquadrar no Lucro Real.

Sobre o PIS e COFINS, eles são mensurados de maneira cumulativa. Isto significa que as compras da empresa não geram abatimentos destes impostos e a alíquota é de 3,65% sobre o faturamento.

Pode ser um regime benéfico para empresas que tenham as margens de lucro acima da presunção, poucos custos operacionais e uma folha de pagamento baixa. Mesmo assim, é preciso averiguar se o Simples Nacional não propicia maior vantagem quando comparado ao Lucro Presumido.

Mesmo que o CNPJ tenha adquirido uma margem de lucro maior, a tributação incidirá somente sobre a margem prefixada. No entanto, é necessário ter muita atenção, pois se a margem de lucro efetiva for abaixo da prefixada, os impostos serão mensurados sobre a margem presumida.

2. Lucro Real

Assim como o Lucro Presumido, é um regime tributário que tem como finalidade mensurar o Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ) e a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) das empresas. Porém, incidem sobre este regime as alíquotas de 15% e 9%, respectivamente, — além do PIS e COFINS que, dependendo da situação, podem ser de 0,65% a 7,60%.

No Lucro Real, o Imposto de Renda é definido por meio do lucro contábil da empresa, acrescido dos ajustes requeridos pela lei fiscal. Por conta destas variações, é considerado um regime mais complexo e mais adequado para empresas que têm margem de lucro menor que 32%, além de ser obrigatório para alguns negócios, como:

- instituições bancárias;
- sociedades de crédito, financiamento e investimento;
- sociedades corretoras de títulos, valores mobiliários e câmbio;
- caixas econômicas;
- empresas de arrendamento mercantil;
- cooperativas de crédito;
- empresas de seguros privados e de capitalização;
- entidades de previdência privada, aberta, entre outras.

3. Simples Nacional

O Simples Nacional é um regime tributário instituído pela Lei Complementar 123 de dezembro de 2006 com a finalidade de simplificar o pagamento de tributos por Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno porte (EPP), além de propiciar um tratamento diferente e simplificado para estes pequenos empreendedores. Suas alíquotas variam de 4% a 22,90%, divididas em seis anexos que contemplam os mais variados ramos e atividades econômicas. Para as empresas com faturamento até R$ 4,8 milhões, a escolha do Simples Nacional, em regra, costuma ser a opção mais adequada. Mas a orientação do seu contador é imprescindível para acertar aqui. Ele é quem deve avaliar seu faturamento, o número de colaboradores e demais informações que alteram a alíquota definida inicialmente e indicar a melhor opção.

Quais são as principais diferenças entre os regimes Lucro Presumido, Lucro Real e Simples Nacional?

Em comparação com o Lucro Presumido e o Lucro Real, e em se tratando dos tributos a serem recolhidos, as principais diferenças podem ser encontradas na apuração de quatro deles: CSLL e IRPJ sobre o lucro,

PIS e COFINS sobre o faturamento.

Em relação aos tributos sobre o lucro, enquanto no Lucro Real a base de cálculo é contada do lucro mensurado na contabilidade, com algumas adições e subtrações, no Lucro Presumido a base é adquirida por meio da aplicação de percentuais preestabelecidos sobre a receita da pessoa jurídica — o que dá o nome do regime, tendo em vista que se presume que o lucro seja o apontado.

Em relação aos tributos que recaem sobre o faturamento, no caso do Lucro Presumido, o PIS e COFINS incidem sobre o faturamento e, na maioria das situações, no Lucro Real também há esta incidência sobre o faturamento. Entretanto, aqui, isto ocorre com uma alíquota mais alta e permitindo à empresa deduzir da quantia a pagar créditos sobre suas aquisições. Desta forma, no segundo caso, a alíquota é maior e a base é menor.

Já o Simples Nacional é um regime de tributação simplificado, em que um tributo é pago por meio da aplicação de uma alíquota sobre o faturamento do mês. Uma das principais vantagens deste tipo de regime é a diminuição das obrigações acessórias. Diversos impostos são recolhidos em uma única guia, que é o Documento de Arrecadação do Simples Nacional, conhecida como DAS.

Como escolher o regime tributário mais adequado?

Escolher o regime tributário mais adequado ao abrir uma empresa é importante para evitar o pagamento de tributos incorretos ou desnecessários — da mesma maneira que o negócio não pode pagar um valor a menos do que o devido para o Fisco.

Apesar das três modalidades mostradas aqui, foi possível perceber que, nem sempre, uma empresa pode optar por qualquer uma delas, já que a única entre elas que aceita o enquadramento de qualquer CNPJ é o Lucro Real – justamente a mais complexa.

Existem algumas limitações para se enquadrar no Lucro Presumido e ainda mais restrições quando falamos no enquadramento no Simples Nacional. Já em outros casos, a empresa está obrigada a optar pelo Lucro Real.

Antes de fazer a sua escolha, é necessário levar em consideração diversos fatores que poderão ajudar na escolha. Para isto, uma análise minuciosa deverá ser feita com calma, para, então, definir qual é o melhor regime de tributação.

Definir um regime tributário é uma atividade complexa e que envolve muita pesquisa e planejamento. Afinal, isto atinge toda a forma de pagamento de impostos e pode provocar um impacto grande no caixa do negócio. Por este motivo, é importante contar com um bom profissional de contabilidade no momento de fazer a escolha.

Fonte: Contabilizei

ESCRITO POR:
ALESSANDRA MARCONDES
Contadora, Pós-Graduada em Controladoria em Gestão Contábil e Liderança Empresarial

SOBRE O LIVRO "O PEQUENO PRÍNCIPE" E O MUNDO ATUAL

"O ESSENCIAL É INVISÍVEL AOS OLHOS"

Por vezes as classificações nos enganam. O livro "O PEQUENO PRÍNCIPE", do escritor francês ANTOINE DE SAINT-ÉXUPERY (1900-1944), é classificado como de literatura infanto-juvenil. Será mesmo? Após fazer sua leitura, me parece que a resposta seria negativa. Apesar do personagem infantil; de uma linguagem não complexa; das ilustrações do livro (feitas pelo próprio escritor), nos dar a impressão de que seria um livro destinado ao público infantil, a história do livro, e seu conteúdo filosófico-afetivo-existencial, desmentem esta versão. Lançado em 1943, quando o escritor tinha 43 anos, atingiu enorme sucesso, sendo hoje listado entre os 10 livros mais lidos do mundo (talvez em torno de 140 milhões de livros), fora adaptações para o cinema e teatro. Tal sucesso e seu conteúdo o transformaram num

Capa do Livro

clássico, fazendo-nos refletir sobre os motivos que levam tantos leitores, independente de suas faixas etárias, buscá-lo. Sua mensagem lírica, poética, afetiva, existencial, a ternura e a inocência do personagem nos fazem sentir refletidos no próprio personagem, e em suas descobertas, sobre como seria a vida e o mundo dos adultos, levando-nos a descobrir palavras de sabedoria para enfrentarmos o mundo. Apesar da história do livro estar bastante popularizada, creio que vale um breve resumo, para os esquecidos. Logo

na introdução, o autor ".... pede perdão às crianças por ter escrito um livro para os adultos...". A história começa com o relato de um piloto de avião, que incompreendido na infância por seus desenhos, torna-se um piloto de avião e, numa de suas viagens, ocorre uma pane que o obriga a pousar no meio de um deserto. Enquanto faz os reparos, depara-se assustado com aquele menino perdido em pleno deserto. O menino conta a sua história para o piloto, reconstruindo sua trajetória. Diz que morava no céu, num pequeno asteroide, onde havia uma flor, de que gostava muito, e três vulcões. Conta ao piloto que sabia que

O PEQUENO PRÍNCIPE - Filme 1974

devia cuidar do planeta, pois tinha conhecimento de que em outros asteroides havia árvores gigantescas, como os baobás, que se não extraídas logo no seu início poderiam destruir o asteroide. Relata que viajou por vários pequenos asteroides, deparando-se com os adultos, e concluiu que os

Escritor francês ANTOINE DE SAINT - ÉXUPERY (1900-1944)

mesmos eram totalmente incoerentes. No primeiro asteroide, encontra um rei solitário, que só fazia dar ordens inúteis e absurdas. Num segundo, encontra um vaidoso, que unicamente queria ser admirado e aplaudido pelos outros. Num terceiro, conversa com um bêbado solitário, que não sabia explicar o motivo de seu vício. No quarto asteroide, encontra um empresário, que se diz muito sério e ocupado, e gasta seu tempo em fazer contas sem parar. Ao ser perguntado, responde que

O PEQUENO PRÍNCIPE - Filme 2015

fazia contas do número de estrelas do céu a fim de poder oferecê-las e talvez vendê-las; e, como eram infinitas, não parava de catalogá-las. Num quinto, depara-se com um funcionário, cuja função era ligar e desligar um poste de luz, de maneira mecânica, conforme os dias e noites que se seguiam. Como o asteroide era pequeno, o nascer e pôr do sol ocorriam de minuto em minuto, tornando o trabalho dele incessante e mecânico. No sexto asteroide, encontra um geógrafo, o qual diz que seu trabalho era o mais importante entre

todos, mas não conhecia nada de seu próprio planeta. Ele apenas catalogava as montanhas e rios através do relato de eventuais viajantes. Para o geógrafo, o importante eram as coisas que eram "eternas", como as montanhas. Foi ele quem recomendou ao pequeno príncipe visitar o planeta TERRA. Então, ele chega à TERRA em um pleno deserto. Conhece uma serpente, uma flor, as montanhas, até encontrar uma raposa, quando travam diálogo e amizade. A raposa lhe pergunta: "- o que busca aqui?" Ele responde: "- eu busco amigos... procuro os homens...". A raposa lhe dá um conselho: "-...os homens são todos iguais.... os homens não têm mais tempo de conhecer.... busque alguém que seja único para você, se afeiçoe e cative essa pessoa ...". Logo depois, após outras descobertas e encontros, chega ao local onde o piloto e o avião estavam. Encontram entre si amizade e amparo mútuo diante da ad-

versidade em meio ao deserto, até a partida do pequeno príncipe. O autor, piloto aéreo de profissão dos correios da França, extraiu parte de sua concepção da obra de experiências pessoais, já que de fato sofreu vários acidentes aéreos, num dos quais foi quando caiu num deserto, sendo resgatado e salvo por beduínos. Creio que sua vida profissional, extremamente ocupada, e de certa forma solitária, o fez desejar criar este personagem. O livro, uma alegoria sobre as descobertas de uma criança em relação ao mundo adulto, busca, em seu núcleo, a amizade, o afeto e o amor, visando construir um sentido para a vida. O mundo atual, essencialmente urbano, mecanicista, individualista, materialista, utilitário, burocrático e altamente competitivo, que nos deixa sempre num estado de inquietude e pressa, em busca de bens materiais. Além da falta de tempo para fruir nosso existir, este mundo tem construído barreiras de toda ordem para o desenvolvimento pleno das potencialidades humanas e da sociedade, seja da criança, seja do adulto. Os personagens criados pelo autor, que moram nos

asteroides e que são visitados pelo pequeno príncipe, são exemplos alegóricos do que encontramos no dia a dia: personagens isolados em seus mundos, interessados somente em suas funções utilitárias e materialistas, sem exprimir qualquer forma de afeto pelo outro. Este pequeno livro, repleto de sabedoria e emoção, tenta nos relembrar que "o essencial é invisível aos olhos", buscando mostrar, através do menino e suas andanças, que deveríamos nos sensibilizar e refletir, procurando afastar as coisas fúteis e sem importância e buscando as coisas que seriam mais importantes para dar um sentido pleno à vida.

ESCRITO POR:
DR. LAFAYETTE SUZANO
Cardiologista e amante da cultura

amni CLUBE DE BENEFÍCIOS

EMPRESAS PARCEIRAS

BN CONSULTORIA (Gestão de Pessoas e Empresas): Treinamentos e Gestão de Funcionários, Processos Seletivos e Planejamento empresarial.
Tel.: (21) 97517-3101

ASSESSORIA JURÍDICA: Dr. Felipe Chalfun Florentino
Tel.: (21) 97044-1270

ASSESSORIA CONTÁBIL: Maurício Rezende Jr.
Tel.: (21) 2667-3535

MAISANO MADEIRAS E FERRAGENS (Produtos e serviços): End.: Rua Athaíde Pimenta de Morais, 437 – Centro – Nova Iguaçu. | **Tel.: (21) 2667-4295**

ÓTICA VISOO: End.: Av. Amaral Peixoto, 130, Sala 301 – Centro – Nova Iguaçu | **Tel.: (21) 2769-2335**

Óticas Carla: End.: Rua Dr. Luiz Guimarães, 269, Loja 16 – Centro – Nova Iguaçu. | **Tel.: (21) 2667-5149**

TUDO A RIGOR (Aluguel de Roupas): End.: Rua Antônio Melo, 85 – Centro – Nova Iguaçu
Tel.: (21) 2698-5076

MACROCELL: (Assistência Técnica de Telefones Celulares e Notebooks) End.: Travessa Almerinda Lucas de Azeredo, 25 – Centro - Nova Iguaçu
Tel.: (21) 96421-4051

BRUNA REZENDE & CIA: (Produção de eventos e animação) | **Tel.: (21) 98291-3304**

FP CHAVEIROS: (Venda e manutenção de chaves, Cópias e fechaduras). End.: no Top Shopping – G1
Tel.: 2667-2398

CONSULTORIA DO CARRO: (Consultoria, venda automotiva, Blindagem Veicular) **Tel.: (21) 2768-8563 e (21) 98888-7178**

BOX 1000 SERVIÇOS AUTOMOTIVOS:
(Venda e troca de óleo e filtros, serviços de mecânica leve, alinhamento e balanceamento) End.: Rua Mauro Arruda, 67 – Centro – Nova Iguaçu.
Tel.: (21) 2667-4513

PONTO AUTO BOSCH CAR SERVICE:
(Venda e troca de óleo e filtros, serviços de mecânica, alinhamento e balanceamento) End.: Av. Nilo Peçanha, 1180 – Centro – Nova Iguaçu | **Tel.: (21) 2668-5321**

OFICINA JR CAR MECÂNICA (Serviços de Mecânica, lanternagem, Pintura, polimento e Vitrificação)
End.: Rua Frederico de Castro Pereira, 548 – Centro – Nova Iguaçu | **Tel.: (21) 96431-4812**

OFICINA MSV (lanternagem, Pintura e polimento)
End.: Rua Luís Sobral, 677 – Califórnia – Nova Iguaçu
Tel.: (21) 3745-5289

COLARES AUTO ELÉTRICA: (Serviços de parte elétrica Automotiva e Venda de autopeças) End.: Av. Nilo Peçanha, 1168 – Centro – Nova Iguaçu
Tel.: (21) 2668-1317

DUDASOM (Loja de Alarmes, Venda de Acessórios, Insufilms e Som automotivo) End.: Av. Nilo Peçanha, 882 – Centro – Nova Iguaçu | **Tel.: (21) 2695-5003**

MORETTI AR CONDICIONADO VEICULAR:
(Instalação, Manutenção, higienização de ar veicular)
End.: Rua Otávio Tarquino, 994 – Centro – Nova Iguaçu
Tel.: (21) 2667-6033

MEGAFRIO:
(Instalação, Manutenção, higienização de ar veicular e manutenção de direção hidráulica) End.: Rua Alexandre Fleming, 380 – Vila Nova – Nova Iguaçu
Tel.: (21) 97041-6141

NOVA FAROL FOM FOM (Recuperação, regulagem e manutenção de faróis, lanternas, retrovisores – Nacionais e importados) End.: Av. Nilo Peçanha, 1305 – Centro – Nova Iguaçu | **Tel.: (21) 2668-2166 e 2668-1864**

GARAGEM 1210 (Higienização e Polimento, limpeza de interior de veículos a seco e Lavagem de sofás)
End.: Rua Dr. Mário Guimarães, 580 – Centro – Nova Iguaçu | **Tel.: (21) 98490-8871**

GRAND MIX: (Distribuidora de Produtos para higiene, limpeza e descartáveis) End.: Rua Dr. Barros Junior, 799 – Centro – Nova Iguaçu | **Tel.: (21) 97133-3821**

New Medic (Distribuidora de produtos médicos e hospitalares) End.: Rua Comendador Soares, 248 – Centro – Nova Iguaçu | **Tel.: (21) 97566-8749**

MEUS CAROS

Neste final de semana prolongado pelo feriado da Proclamação da República, estava com amigos na serra e resolvemos desbravar mais um lugar novo no hoje badalado distrito de Petrópolis, Secretário. Lembram que tinha comentado na edição anterior sobre o lugar, que está se tornando muito atraente em virtude de Itaipava estar ficando cheia demais? Então, fomos no último dia 15 de novembro, conhecer o Sítio Gastronômico, um pouco afastado, aproximadamente 2km do centrinho de Secretário, numa ruazinha de chão batido, em uma bela propriedade com uma pegada de casa de campo, com muitas árvores e bem bucólico. Ali se encontra o Sítio Gastronômico. Mesas distribuídas pelas varandas, à beira da piscina, que aqui é só para ambientação, mesas na pérgula e no interior da construção. Atendimento atencioso e educado, atenção dos garçons e das moças, que anotam os pedidos, explicando os pratos e ainda falando sobre a experiência própria de cada um ao degustar o prato.

Éramos 06 adultos e 01 criança. Ou melhor: 02 crianças, já que agora como por uma. Pedimos 02 entradinhas, míni hambúrgueres e um pão de queijo. Os adultos pediram costela de porco, ancho, eu e minha filha fomos de pratinho infantil, picadinho de carne. As sobremesas foram um tartelete de chocolate e um cannoli.

Como os pratos são bem refinados com muitos aspectos sutis, preferi desta vez publicar as fotos do restaurante e a descrição dos pratos para dar a ênfase correta.

Todos os pratos estavam bem montados, saborosos e servidos em uma quantidade suficientemente descente para uma boa refeição, as sobremesas igualmente. Claro que eu decepcionei, não consegui comer todo meu pratinho infantil, mas o picadinho estava ótimo. A casa não serve pratos infantis para adultos, abriram uma exceção pela minha condição; minha filha também aprovou o spaghetti com carninha.

O Sítio Gastronômico não é barato e tem que ser feita reserva, pois é muito concorrido. Mas vale a pena o passeio.

Segue o instagram para mais informações: @sitiogastronomico

ESCRITO POR:
DR. MARCELO NOGUEIRA
Cardiologista

DIA 07 DE NOVEMBRO, NOVA IGUAÇU ITALIANOU!!

Dia 07 Novembro, foi um domingo muito especial para a cidade de Nova Iguaçu. Aconteceu em frente à Igreja de Nossa Senhora de Fátima e São Jorge uma maravilhosa e tradicional festa Italiana, fruto da união das Paróquias: Nossa Senhora de Fátima e São Jorge, Ordem dos Mínimos de São Francisco de Paula, localizada na Barra da Tijuca, e da Colônia Italiana vinda de muitos locais do Rio de Janeiro, onde o real objetivo foi a CARIDADE.

Desde às 8:00 da manhã do domingo começaram os festejos com muitas barraquinhas de doces típicos italianos, pães, compotas, embutidos, conservas de berinjelas, azeitonas, sardelas, polpetones, massas, pizzas, focaccias, sanduíches. Ao meio-dia foi celebrada em conjunto, pelo Bispo de nossa cidade Dom Gilson; por Frei Evelio da Paróquia de São Francisco de Paula; Padre Max da Paróquia de Nossa Senhora de Fátima e São Jorge; e pelo Padre Renato Chiera da Casa do Menor São Miguel Arcanjo; a inesquecível missa solene a São Francisco de Paula, um Santo típico Italiano-Calabrês, também conhecido como "O Eremita da Caridade", por sua opção de desprezo absoluto pelos valores transitórios da vida e dedicação integral ao socorro do próximo. Logo após a missa, foi apresentada uma peça da vida de São Francisco de Paula, dirigida por Cadu Freitas. No elenco: Julio Gomes, Giovanni Ferreira, Mara Lopes, Luana Carvalho, Julia Félix, Bia Mafra e o ator Marcelo Borghi, interpretando São Francisco de Paula, acompanhados pelos músicos Fernanda Morais e Beto Rocha.

Após a peça intensificaram-se os festejos com o show da Banda Viva Napoli, trazendo os melhores clássicos da Itália. As refeições estavam sendo vendidas a preços compatíveis com o mercado e o evento foi regado a muita dança, sorrisos fartos, união, harmonia familiar, paz, alegria e orgulho de serem pertencentes a uma causa tão importante.

Toda a renda estará sendo revertida para dar continuidade ao lindo trabalho inspirado na Caridade de São Francisco.

O Projeto Charitas idealizado e coordenado com muita maestria pelo Italiano Carlos Trípodi, é um projeto que vem alimentando milhares de pessoas em situação de rua e vem sendo intensificado por conta da pandemia. A fome está latente e não podemos ficar alheios a esta realidade tão triste que estamos vivenciando. Só temos a agradecer a todos as pessoas que dedicaram algum momento do seu domingo para ajudar aqueles que nada tem.

Toda a alimentação é preparada na igreja de São Jorge, que gentilmente cede o espaço na figura do Padre Max, que também é apoiador do Projeto. Os alimentos são frutos de doações de todos aqueles que quiseram contribuir para alimentar aos que nada têm para comer.

Entre você também nesta corrente do bem e da solidariedade, saiba como participar entrando em contato com Carlos Tripodi 999026641 ou Mônica Miquelote 97991-2233.

SUGERIDO POR:

MARCELO BORGHI

Ator, Produtor Cultural do Shopping Nova Iguaçu

NATAL SOLIDÁRIO AMNI/2021

O nosso projeto social já começou e, até o dia 15 de dezembro, nossas portas estarão abertas, com a nossa campanha de doação. Precisamos de sua valiosa ajuda, pois pretendemos arrecadar alimentos não perecíveis, como por exemplo: milho, macarrão, feijão, arroz, café, fubá, açúcar, farinha de trigo, leite em pó, óleo etc.

E, durante o período desta campanha, vamos escolher as instituições que receberão estas doações, em nome da Associação e de todos os associados e parceiros. Mais uma vez temos que levar em conta que os tempos continuam muito difíceis e devemos nos auxiliar e fortalecer mutuamente.

Contamos muito com a sua ajuda!!!

Para maiores informações:

marco.assomedni@gmail.com ou (21)2767-0711 (Secretaria AMNI).

ANIVERSARIANTES DO MÊS DE DEZEMBRO

Dr. Gisley de Araújo Rangel	01/12
Dr. Pedro Henrique Stussi Cunha	02/12
Dra. Romana Freire Marques Bello de Campos	02/12
Dr. Armando Aquino de Carvalho	03/12
Dra. Érika Ferreira da Rocha Oliveira	03/12
Dra. Juliana de Oliveira Gonçalves Côrtes	03/12
Dra. Bárbara Azevedo Mello	04/12
Dra. Telma Maria Rodrigues de Souza	04/12
Dr. Yassushi Yoneshigue Junior	04/12
Dra. Kênia Lara Pena de Azevedo	05/12
Dra. Danielle Cristina Pereira e Silva de Freitas	06/12
Dr. José Henrique Herdy Leão	06/12
Dra. Laura Feld	06/12
Dra. Renata Santana dos Santos	06/12
Dra. Carla Borges Cugliana	07/12
Dr. Vilson de Lemos	07/12
Dra. Andreia Cristiane Eslabão de Araujo	08/12
Dr. Lino Sieiro Netto	08/12
Dra. Vivianne Lopes Antonio Dias	08/12
Dra. Beatriz Rodrigues A. da Costa	09/12
Dra. Luziane Herzog de Azeredo Ramalho	09/12
Dra. Marisa Mahêda de Souza	09/12
Dra. Angeli Braga Raphael	10/12
Dr. Carlos Alberto Rodrigues de Almeida	10/12
Dr. Jorge Luiz Gonçalves Andrade	10/12
Dr. Eduardo da Silva Vaz	11/12
Dr. Rafael Lima da Silva	11/12
Dra. Paula Carolina da Rocha Silva	14/12
Dra. Thaís Ribeiro da Costa Lino	14/12
Dra. Renata Távora Novais	15/12
Dr. Luiz Antonio de Souza Teixeira Junior	15/12
Dr. Antonio Martins dos Santos Cunha	16/12
Dr. Douglas Marcelo Vilas Boas	16/12
Dra. Thaís Boldrim Santos de Freitas Lima	16/12
Dr. Arthur dos Santos Silva	17/12
Dra. Camila Provençano Montella	20/12
Dr. Jean Max Figueiredo	20/12
Dra. Renata Araújo Veríssimo da S. Cardoso	24/12
Dr. Antonio Henrique M. Raposo de Almeida	25/12
Dra. Tânia de Jesus Barros Soares	25/12
Dr. Sebastião Herculano de Mattos Neto	28/12
Dr. Rui Cesar da Silva	29/12
Dra. Débora Mascaro da Silva	30/12
Dra. Gisele Ribeiro Moura Brasil	30/12
Dra. Cecília Mercedes Cid Cruz de Souza	31/12

DR.EMERSON

LABORATÓRIO E IMAGEM

EXAMES LABORATORIAIS EM CASA

- EVITE FILA DE ESPERA
- NÃO PAGUE CARO
- NÃO GASTE COM PASSAGEM
- RESULTADO PELA INTERNET

Sempre levando conforto e segurança aos pacientes

99792-9777 | 2882-9200

Bradesco Saúde | SulAmérica Saúde | Grupo NotreDame Intermédica | cedae saúde | Postal Saúde — Sua vida, nossa existência

PRONIL • HOSPITAL DE CLÍNICAS

Excelência em UTI de Adultos

ANTÔNIO PAULINO

Unimed

CONVÊNIOS

AMIL - BRADESCO SAÚDE - CLARO - CNEN - DIX - ELETROS CEPEL - ELETROS SAÚDE
ELETROBRÁS - EMBRATEL - ENGEPROM - FAPES (BNDES - FURNAS - GAMA SAÚDE
GAMA SEGUROS - GOLDEN CROSS - MEDISERVICE - PAME - REAL GRANCEZA
SAÚDE CAIXA - STAR ONE - SULAMÉRICA - TELOS - TVSAT - VALE DO RIO DOCE

Rua João Pessoa, 1741 - Centro - Nilópolis - RJ
(21) 2691-9595
www.pronil.com.br
faleconosco@pronil.com.br
CRM 52.953797

Aceitamos Cartões

MasterCard VISA AMERICAN EXPRESS

Diretor Técnico
Dr. José Valente Ferreira
CRM 52.01924-0