amni

O ESTETO
em revista

Março de 2023
Número 119 Ano 11
Venda Proibida

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

MARÇO DE 2023:

E o freio de mão continua puxado...

Página 04

FECHAMENTO AUTORIZADO -
PODE SER ABERTO PELO CORREIOS

Eliel Figueirêdo

LABORATÓRIO E IMAGEM

Mais de **2.000 exames** em **um só lugar**!

Sexagem Fetal

Descubra o sexo do seu bebê

Exame de COVID-19

Saiba se está com a presença do vírus

**Consulte-nos*

Exame Toxicológico

Para Detran, Empresa, Concurso e Particular

Consulte as nossas **Unidades**

Acesse o nosso site!

www.elielfigueiredo.com.br

Central de Atendimento

(21) 2450-8200

Scaneie o QR Code e saiba mais!

Nesta Edição

Olá queridos leitores? Tudo bem?
Impossível não falar sobre as mulheres neste mês dedicado a elas. É uma oportunidade de reafirmar todas as lutas femininas pela igualdade, equiparação salarial, contra a violência, entre tantas outras. Sabemos que ainda falta um longo caminho, mas muito já foi percorrido. Esta também é uma oportunidade de chamar a atenção das mulheres para a importância de olharem com carinho para a sua saúde. Por isto, este mês é chamado de Março Amarelo, em referência à endometriose, doença que as mulheres conhecem bem.
Dados mais recentes do Ministério da Saúde indicam que uma a cada dez mulheres sofre com sintomas provenientes da endometriose no país. Mais de 26,4 mil atendimentos foram realizados no ano de 2021 no Sistema Único de Saúde (SUS), por isto, em março, chamamos a atenção para a conscientização dos sintomas e a importância do diagnóstico precoce da endometriose, a fim de evitar o desenvolvimento da doença que, em sua forma grave, pode causar infertilidade. Entre seus principais sintomas estão: dor durante as relações sexuais, cólicas menstruais constantes e progressivas, dor e sangramento intestinal e urinário durante a menstruação e dificuldade para engravidar. Como é uma doença que pode atrapalhar muito a qualidade de vida das mulheres, assim como afetar a fertilidade conjugal, um diagnóstico precoce pode interferir diretamente no prognóstico das pacientes. Com um tratamento adequado e precoce, é possível dar melhor qualidade de vida a esta paciente e não deixar que ela chegue a quadros graves, que coloquem em risco sua integridade física ou que possam atrapalhar seu desejo de ser mãe. O diagnóstico precoce é a chave do sucesso no tratamento da endometriose.
Sabemos da correria do dia a dia, dos compromissos assumidos, do trabalho e tantas outras tarefas que tomam o nosso tempo. Mas precisamos nos priorizar, principalmente, quando o assunto é saúde.
Um forte abraço e até a próxima!

Por Patricia de Paula
Editora

COM A PALAVRA	4
DIRETORIA	6
ONCOLOGIA	7
ORTOPEDIA	9
INFORME UNIMED	10
ENDOCRINOLOGIA	15
CARDIOLOGIA	16
PSIQUIATRIA	17
NOSSA HISTÓRIA	18
PMNI	20
HTO	22
GERIATRIA - SAÚDE DO IDOSO	24
PLANEJAMENTO ALIMENTAR	25
VINHOS E PRAZERES	27
GESTÃO DE PROP&MKT	28
MERCADO/INVESTIMENTOS	30
DIREITO MÉDICO	31
GASTRONOMIA	32
SOCIAL AMNI	33

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 119 • Ano 11
Março de 2023

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 Ribeiro Marques
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 | WhatsApp +55 21 97517-3101 | marco.assomedni@gmail.com
www.amni.org.br | facebook.com/www.amni.org.br **| instagram.com/**amni.org.br
TRIÊNIO 2020/2023 - A Casa do médico para o médico.

MARÇO DE 2023:

E vamos de 3ª Edição de 2023 de nossa querida revista!!

Mês longo e, por incrível que pareça, mesmo depois das férias, do carnaval etc... o freio de mão continua puxado....
O movimento em nossos Consultórios, Clínicas e comércio continua baixo....
É visível!!!
Supermercados vazios...
Shoppings vazios...
E falando da Cidade de Nova Iguaçu, onde está situada a nossa Casa....
Calçadão vazio...
Lojas vazias...
Rua Nilo Peçanha vazia, sem engarrafamento...
É visível!!!
Precisamos aquecer o mercado, fazer circular o dinheiro, gerar empregos etc...
Porém, infelizmente, estamos em um momento muito difícil e delicado.
E realmente temos, todos nós, todos mesmo, mais do que nunca, nos reinventarmos.
Sair totalmente da zona de conforto...
Temos que manter e salvar nossos empregos, empresas, nossa cidade e região...
Nossa sobrevivência!!!
Aqui do nosso estacionamento é fácil de perceber...
Estacionamento com poucos carros...
Médicos saindo mais cedo por falta de pacientes...
Médicos Cardiologistas e Pediatras saindo muito mais cedo...
E todos reclamando a mesma coisa...
Que o movimento despencou!
Isto é muito ruim, pois grande parte das despesas destes profissionais continua a mesma, os mesmos impostos, as mesmas taxas; já que hoje, os nossos médicos, profissionais liberais, são tratados como empresa.
Por isto, grandes mudanças estão por vir na área de saúde.
E mais uma vez, lembramos, que a sua Casa AMNI está aqui para apoiá-lo e ajudá-lo nestas mudanças dos novos tempos.
O Projeto do nosso Ciclo de Gestão (sofrendo grandes mudanças) está de vento em

polpa: logo traremos todas as novidades.
Novos Eventos, Festas e tudo sempre a sua disposição e pensando sempre em vocês.
E mais uma vez repetimos, estamos aqui por você e para você!

Hora de união!!!
Trabalhar juntos de verdade!
De trocar experiências!
Não está fácil para ninguém!
Temos que colocar a mão na massa!
Mas o que fazer num momento deste?
Vamos colocar nossas secretarias, recepcionistas, nossos funcionários, para trabalhar as nossas redes sociais (ou contratarmos empresas especializadas); fazer também o velho e bom telemarketing (via telefone, via WhatsApp, por email…); ligar para os clientes que desapareceram e descobrir o que está acontecendo...
Se perderam o emprego...
Se a empresa cancelou o convênio...
Se foi um mal atendimento...
Assim, teremos informações para revertermos o quadro.
Trabalharemos baseados em informações reais.
Assim poderemos montar estratégias mais precisas de ações.
Todavia, não podemos ficar parados e esperando acontecer um milagre.
Temos que agir de verdade.
Se nada fizermos, seremos esquecidos!
E vamos ao mundo...
Continuamos não acreditando, mas ainda, infelizmente, continua a Guerra entre a Rússia e a Ucrânia, e continuamos considerando que esta guerra é uma vergonha mundial...
Uma população sendo atacada, morta, hostilizada e dizimada, e o mundo todo de braços cruzados, assistindo...
É totalmente covarde o nosso posicionamento mundial relacionado a esta guerra insana e hipócrita.
O vírus da **Covid-19** segue ainda em circulação no Brasil e em todo o mundo.
E já temos a continuidade da campanha de vacinação, com as novas vacinas Covid-19 do tipo bivalente, que protegem contra a variante Ômicron original e a variante BA1.
Vamos nos vacinar...
Tomar as doses de reforço...
Não podemos baixar a guarda...

Pois todos se vacinando, aumenta a imunização geral.
E lembrem-se...
Já começaram nossos novos 365 dias deste novo ano...
Ainda temos aproximadamente:
300 oportunidades de muitas conquistas...
300 dias de novos acontecimentos...
300 dias de novas vitórias e possibilidades...
Vamos lutar pelas nossas metas pessoais e profissionais!!!

E vamos de Projeto: "Empresa parceira e amiga da AMNI"...
Depois de tudo que sempre falamos e mostramos sobre a nossa Casa e este momento tão difícil que todos estamos vivendo... contamos muito com o seu apoio, seja uma empresa parceira e amiga de nossa Casa. Nestes tempos difíceis, precisamos de sua ajuda para manter a nossa Casa viva, nossa revista viva... doe... faça uma contribuição e ajude a nossa Instituição. Seja nosso parceiro, **assim ajudaremos na divulgação de sua empresa para nossos associados e nossa rede de relacionamentos...** para maiores informações, fale com o nosso Administrador, Marco Antônio:
WhatsApp: +552197517301

E falando sobre a nossa Casa...
Já começamos a montagem e organização do Ciclo de Gestão 2023...
Temos muitas decisões a tomar a fim de que o nosso Ciclo seja cada vez mais dinâmico e atualizado... capaz de gerar novas ideias e novos caminhos...
Aguardem que logo traremos novas informações...

Use e abuse desta Casa!
Ela é a sua Casa...
Ela está aqui por você e para você!
Quer colaborar com a revista? Com matérias?
Eventos???
Estaremos aqui sempre à sua disposição!!!

AMNI, a Casa do Médico para o Médico!!!
Deus nos proteja e ilumine as nossas mentes e corações!!!

AMNI
ADMINISTRAÇÃO
Triênio 2020/2023
"A CASA DO MÉDICO PARA O MÉDICO."
A sua disposição! Sempre!

ESCRITO POR:
Marco Antonio B. Nunes
- **Gestor AMNI**
- **BN Consultoria**

"AMNI: a nossa Casa"

O COOPERATIVISMO E A GESTÃO HORIZONTAL – UM MODELO DE INOVAÇÃO

"Pois se uma grande pedra atravessa no caminho e 20 pessoas querem passar, não o conseguirão se um por um a procuram remover individualmente. Mas se as 20 pessoas se unem e fazem força ao mesmo tempo, sob orientação de um deles, conseguirão solidariamente afastar a pedra e abrir caminho para todos." – Theodor Amstad. Gosto muito desta frase de um personagem importante para o cooperativismo. Ela reflete exatamente a essência do espírito cooperativista.

Fui entender de fato, quando me vi gestor de uma Cooperativa, a segunda Casa da maioria dos leitores desta revista. Para a cooperativa, o sócio é o principal elemento, e justifica-se que todo o sistema de gestão o envolva. Seria impossível não pensar no quanto o modelo de gestão horizontal reflete quando pensamos no papel do médico cooperado. A Gestão horizontal é um modelo em que as decisões são tomadas por todos em conjunto. A premissa é que a hierarquia tradicional fique em segundo plano ou até mesmo seja extinta, ou seja, que não haja relações de poder. Este método organizacional é mais participativo, já que todos atuam ativamente nas ações e decisões, assim como têm mais responsabilidade. Penso que o grande palco deste modelo de gestão para a nossa Cooperativa é a Assembleia – local de deliberação de todo o futuro de nossa empresa. É imprescindível a presença ativa dos médicos nos locais onde possam ter voz e a Assembleia é um exemplo de tomar decisões quanto ao futuro de nossa Cooperativa, como gestores. A gestão e a medicina sempre tiveram que caminhar juntas em alguma medida. Enquanto médicos, cuidamos da saúde de nossos beneficiários, e, enquanto gestores, cuidamos da saúde do nosso negócio. Lembre-se que, apesar dos desafios à frente, ser gestor carrega consigo um diferencial competitivo e um potencial criador inerente à própria atuação. O bom gestor otimiza recursos, reduz os gastos, sabe alocar o pessoal, conhece cada palmo de sua empresa, estuda e se especializa. Como tudo na nossa atividade, enquanto médicos, é mais uma área que exige esforço para que seja realizada de forma competente.

ESCRITO POR:
DR. CARLOS ALBERTO VIANNA
Vice-Presidente AMNI

MARÇO AZUL-MARINHO: PREVINA-SE CONTRA O CÂNCER COLORRETAL

Março já chegou, e, com ele, a campanha de conscientização sobre o câncer colorretal se inicia. Assim como em outras neoplasias, é importante manter os cuidados preventivos e procurar o diagnóstico precoce sempre que possível. Isto faz a diferença quando o assunto é o sucesso do tratamento.

O câncer colorretal é um tipo de tumor que atinge a porção final do intestino grosso: o cólon, o reto e o ânus. Ele está em terceiro lugar no ranking de neoplasias que mais atingem os brasileiros (excluindo o câncer de pele não melanoma), ficando atrás apenas do câncer de mama e de próstata.

De acordo com o Instituto Nacional do Câncer (INCA), a previsão é que surjam cerca de 44 mil novos casos por ano no Brasil: a maioria deles nas regiões Sul e Sudeste.

Existem alguns fatores de risco para o câncer colorretal que podem ser evitados.

Conheça alguns deles:

- Sedentarismo e sobrepeso - A prática de atividades físicas e a manutenção do peso adequado são importantes para a saúde no geral e ajudam na prevenção do câncer colorretal.
- Tabagismo - O hábito de fumar, além de estar relacionado ao câncer colorretal, também tem relação com condições como infertilidade, tuberculose, catarata, câncer de pulmão e ataques cardíacos, por exemplo.
- Alimentação - O consumo de carne vermelha de churrasco, rica em hidrocarbonetos, e o baixo consumo de fibras também são considerados fatores de risco. Este último normalmente acontece pela ingestão de industrializados.
- Doenças inflamatórias intestinais - A retocolite ulcerativa crônica e a doença de Crohn podem favorecer o surgimento de células cancerígenas.
- Higiene bucal - Estudos recentes mostram a relação entre a bactéria Fusobacterium nucleatum e o câncer colorretal. Por isto, manter a saúde bucal em dia é essencial.

Além disto, existem fatores de risco que não podem ser evitados, como a idade e o histórico familiar. Pessoas com mais de 50 anos ou que tiveram casos de câncer colorretal na família precisam ficar ainda mais atentas.

Como saber se tenho câncer colorretal?

Sintomas como desconfortos abdominais, alteração dos hábitos intestinais (diarreias ou constipação), presença de sangue nas fezes, anemia e emagrecimento não proposital são alguns dos principais indícios deste tipo de câncer. Um dos exames realizados de forma preliminar é justamente a análise do sangue oculto nas fezes.

A colonoscopia - Exame que analisa toda a extensão do intestino grosso - também é uma relevante arma na luta contra o câncer colorretal, já que a maioria dos sintomas acontece quando a doença já está um pouco mais avançada. O pólipo do tipo adenoma, por exemplo, é um precursor do câncer e pode ser retirado durante a própria colonoscopia.

É importante lembrar que a realização de exames como o sangue oculto nas fezes e a colonoscopia devem ser solicitados por um médico especialista. Após a colonoscopia, pode ser feita uma biópsia, ou seja, o estudo de uma pequena amostra de tecido retirado no intestino grosso durante o exame.

Ao receber um diagnóstico de câncer, é natural que o paciente se assuste. Porém, é fundamental lembrar que o câncer colorretal é tratável e apresenta boas chances de cura, principalmente se ainda não tiver se espalhado para outros órgãos.

Mas, e o tratamento?

A escolha do tratamento a ser seguido vai depender de variáveis como a localização do tumor, o estadiamento da doença e a idade do paciente, por exemplo. Todas as alternativas devem ser discutidas de forma aberta com o médico responsável.

As principais incluem:

- Cirurgia, onde é feita a retirada da região afetada e também dos nódulos linfáticos presentes próximos a essa área. Ela pode acontecer de forma aberta, por laparoscopia ou através da cirurgia robótica;
- Quimioterapia, que atua visando manter os resultados da cirurgia, ou seja, evitar que haja recidiva do tumor;
- Radioterapia, que destrói as células tumorais por meio de raios ionizantes;
- Imunoterapia, ativando o sistema imunológico do próprio paciente; e
- Radiofrequência, que consiste na destruição do tumor por corrente elétrica.

Lembre-se: cuidar de si mesmo é um ato de amor-próprio. Esteja sempre em dia com seus exames e procure um especialista ao apresentar sintomas.

Fonte: https://www.gov.br/inca/pt-br/assuntos/causas-e-prevencao-do-cancer/tabagismo#:~:text=Al%C3%A9m%20 de%20estar%20 associado%20%C3%A0s,osteoporose%2C%20 catarata%2C%20 entre%20 outras.
https://www12.senado.leg.br/noticias/materias/2021/03/23/marco-e-mes-de-conscientizacao-sobre-cancer-de-colon-e-reto
https://agenciabrasil.ebc.com.br/saude/noticia/2023-01/inca-preve-44-mil-casos-novos-de--cancer-colorretal-no-brasil-por-ano
https://www.gov.br/ebserh/pt-br/comunicacao/noticias/marco-azul-marinho-esclarece-sobre--prevencao-e-tratamento-para-o-cancer-colorretal
https://femama.org.br/site/noticias-recentes/6-coisas-que-voce-precisa-saber-sobre-o-cancer-colorretal/?gclid=CjwKCAiA_6yfBhBNEiwAkmXy54aKsy7k9JkTDJy1yWda9ajp0ExYAoaRor--0St8pYiZ-6ljRnPwgGxoCVigQAvD_BwE
https://vencerocancer.org.br/tipos-de-cancer/cancer-de-colon-e-de-reto/cancer-colorretal-tratamento/

ESCRITO POR:
Dr. Paulo Sergio Perelson
Oncologista

Casa de Saúde
Terezinha de Jesus

SIGA-NOS NAS REDES SOCIAIS

UM HOSPITAL FEITO PARA CUIDAR DE VOCÊ E SUA FAMÍLIA

A MELHOR INFRAESTRUTURA HOSPITALAR EM SÃO JOÃO DE MERITI / RJ

- Internações Clínicas e Cirúrgicas
- Consultórios e Ambulatórios
- Emergência 24H
- UTI Adulto
- Exames Especializados

- Ultrassom
- Tomografia
- Análise Clínica
- Mamografia
- Radiologia
- Endoscopia
- Colonoscopia

WWW.CSMTJ.COM.BR

R. GESSYR GONÇALVES FONTES, 153
CENTRO, SÃO JOÃO DE MERITI - RJ

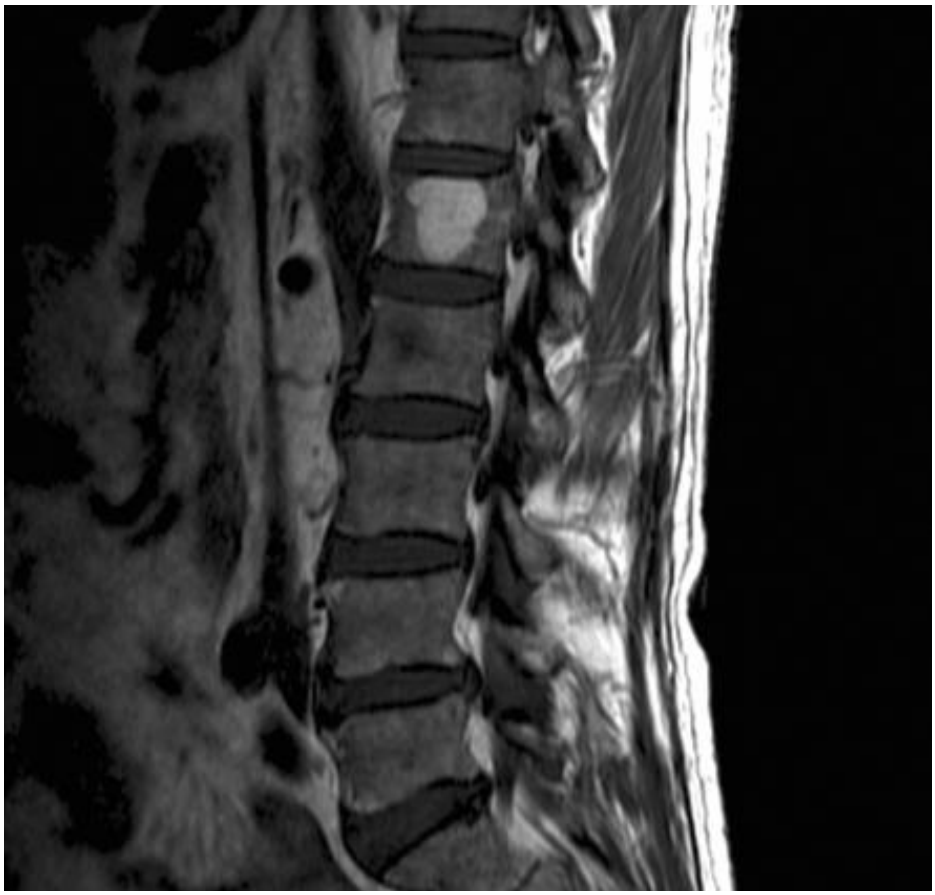
HEMANGIOMA ÓSSEO

O hemangioma é uma lesão benigna dos ossos, constituída por vasos sanguíneos capilares, cavernosos ou venosos neoformados. São tumores vasculares de crescimento lento, geralmente solitários. A idade média do paciente é de 40 anos, sendo mais frequente em mulheres.

As localizações mais comuns dos hemangiomas são o crânio e o esqueleto axial. Na coluna, a localização torácica é mais comum nas regiões média e inferior, seguidas da região lombar, ocorrendo mais raramente na região cervical.

São tumores geralmente assintomáticos, descobertos incidentalmente no exame radiográfico, em que se observam estriações verticais no corpo vertebral separadas por zonas radioluzentes. Quando produzem sintomas, estes se apresentam geralmente com dor vaga de início insidioso, podendo evoluir para dor constante e pulsátil, acompanhada de espasmo muscular.

O uso da tomografia computadorizada, na qual as estriações são bem demonstradas, tem aumentado a detecção dos hemangiomas vertebrais. A tomografia computadorizada com contraste intravenoso confirma a natureza altamente vascular desta lesão e também pode demonstrar algum contraste dos canais intertrabeculares do corpo vertebral. A ressonância magnética é altamente sensível e específica, demonstrando aumento de sinal nas imagens em T1 e T2 pesado, que correspondem ao componente gorduroso da matriz do tumor. Outro método que pode ser usado para diagnóstico é a angiografia, a qual demonstra o tamanho da massa vascular.



Os tumores, em sua maior parte, são assintomáticos e raramente se apresentam com sinais e sintomas que necessitem de tratamento. A dor isolada pode ser suficiente para indicar o tratamento, sendo que a presença de sinais neurológicos e/ou colapso do corpo vertebral não deixa dúvidas sobre a necessidade de tratamento. Existem várias formas de tratamento, tais como: radioterapia, embolização arterial, ligadura dos vasos nutrientes, laminectomia descompressiva e excisão do tumor, que podem ser usados isoladamente ou associados, variando a escolha conforme cada caso individualmente e dependendo da experiência do médico assistente.

As complicações neurológicas, quando presentes, se devem à extensão do tumor para a medula ou a fratura-compressão patológica. Raras vezes, pode se apresentar como escoliose ou cifose, devido à fratura assimétrica. Procure um especialista em caso de dores persistentes na coluna vertebral.

ESCRITO POR:
Dr.ª Luma Duarte Barbosa
Ortopedista

Para maiores informações e consultas:
CONI (Clínica Ortopédica Nova Iguaçu)
Rua Quintino Bocaiuva, 77 – Centro / NI
Recepção de Consulta: (21)989880310

UNIMED NOVA IGUAÇU FORTALECE INTERCOOPERAÇÃO

A intercooperação tem sido um dos principais destaques da atual diretoria executiva. A troca de experiências, o debate sobre os desafios do setor e caminhos para o crescimento responsável e sustentável da Unimed Nova Iguaçu são temas recorrentes nas reuniões ocorridas com os principais líderes do Sistema Unimed.

Para o Presidente, Joé Sestello, a troca de know-how em cenário tão desafiador como o enfrentado pela saúde suplementar é essencial para evitar erros e gastos desnecessários. Em janeiro, o gestor foi recebido pelo Presidente da Unimed do Brasil, Omar Abujamra Junior, onde falou sobre a implantação do serviço de oncologia, a abertura em fases do hospital próprio, a inauguração da unidade de Atenção Primária à Saúde, dentre outros.

No dia 16 de fevereiro, acompanhado pelo Vice-Presidente, Jorge Luiz Andrade, o encontro ocorreu com o Presidente da Unimed Nacional, Luiz Paulo Tostes. Segundo Sestello, a coirmã tem obtido grande êxito com o uso de ferramentas modernas de monitoramento operacional. A inovação, quando for implantada na Unimed Nova Iguaçu, otimizará ainda mais os recursos, possibilitando maior economia. "A entidade vem acumulando sucesso com projetos em várias outras áreas, sendo um deles na oncologia. Esta é uma das nossas prioridades, definida, inclusive, com os nossos cooperados em AGE, e queremos avançar com o nosso planejamento trazendo essa expertise", enfatizou.

Joé Sestello (à esq.) e Omar Abujamra Junior fortalecem intercooperação em busca de melhores resultados

Jorge Luiz Andrade (à esq.), Luiz Paulo Tostes e Joé Sestello debatem cases de sucesso para implantação na Cooperativa

TRABALHO DE COMISSÃO HOSPITALAR TRAZ ECONOMIA DE R$ 200 MIL À COOPERATIVA

Com a finalidade de fiscalizar a obra do Hospital Unimed e planejar os passos para a sua abertura, a diretoria executiva criou uma comissão técnica formada pelo cooperado Christian Ferreira (Coordenador), pelo Administrador Paulo Dantas, e pela Enfermeira Jaqueline Patrício. O trabalho desenvolvido trouxe, até o momento, cerca de R$ 200 mil em economia à singular. Visitas in loco e reuniões periódicas são realizadas para melhor análise dos ambientes assistenciais, bem como dos equipamentos e mobiliários a serem adquiridos em cada fase de funcionamento do hospital. Os dados monitorados e os estudos feitos são, posteriormente, apresentados aos diretores para melhor subsidiar a tomada de decisões estratégicas. A atividade desempenhada pela comissão endossa a política de transparência empregada pela diretoria executiva.

Christian Ferreira garante que participar ativamente desta construção representa uma importante experiência profissional. "Como cooperado e gestor, tenho uma oportunidade ímpar de olhar para dentro do negócio, pois queremos implantar um recurso próprio que ofereça excelência na assistência, segurança, conforto e atendimento humano aos nossos clientes. Fazemos permanentemente a avaliação do mercado, das medidas adotadas por outras empresas e coirmãs, e seguimos premissas relacionadas à qualidade e melhor preço. Nosso foco é implantar um processo de trabalho que traga a acreditação ao hospital, com uma gestão sustentável, com governança e entrega social.

Hospital Unimed será referência em assistência e inovação no Estado do Rio de Janeiro

– O papel exercido pela comissão é de fundamental relevância para a nossa Cooperativa, pois traz transparência, redução de gastos e dados confiáveis para que a diretoria possa deliberar com maior segurança. O Hospital Unimed será, em breve, uma realidade para a Cooperativa, cooperados, colaboradores, clientes e sociedade. Este hospital, sem dúvida, transformará não somente o município como todo o estado do Rio de Janeiro nos quesitos excelência no cuidado e inovação tecnológica – declara o Presidente Joé Sestello.

DIRETORIA TROCA EXPERIÊNCIAS EM SIMPÓSIO CATARINENSE

O Presidente e o Vice-Presidente, Joé Sestello e Jorge Luiz Andrade participaram do 19º SUESC - Simpósio das Unimeds do Estado de Santa Catarina, ocorrido de 02 a 05 de março. O evento reuniu lideranças do Sistema Unimed e das cooperativas catarinenses para discutir o tema central "As novas regras do jogo".

Na avaliação do Presidente, um dos pontos altos foi o painel sobre as ferramentas de controle da sinistralidade, com o propósito de reduzir os desperdícios nos custos assistenciais. "Cada gasto sem efetividade será uma despesa a mais para a operadora. Este recurso deixará de ser utilizado, por exemplo, na qualificação assistencial. O assunto foi conduzido de maneira excepcional pelos palestrantes e nos aponta caminhos para o crescimento sustentável. É sempre uma honra estar próximo aos principais gestores, fortalecendo a intercooperação e o intercâmbio de ideias e expertises. Assim, seguiremos juntos e mais robustos driblando os obstáculos de um mercado altamente competitivo e adverso. Parabenizo a todos pelo importante evento", destaca Joé Sestello.

Jorge Luiz Andrade (à esq.), Adelson Chagas (Presidente da Unimed Participações), Helton Freitas (Presidente da Seguros Unimed) e Joé Sestello

COLABORADORES DOAM SANGUE AO HOSPITAL GERAL DE NOVA IGUAÇU

Com a proximidade do Carnaval, a Unimed Nova Iguaçu, através do setor de Responsabilidade Social, promoveu uma nova campanha de doação de sangue para o Hospital Geral de Nova Iguaçu, principal emergência da Região da Baixada Fluminense. E, para aumentar o estoque do banco de sangue da unidade, diversos colaboradores participaram da iniciativa realizada nos dias 10, 13 e 15 de fevereiro.

A colaboradora do setor de Atendimento Ana Juliete Silva participou da experiência pela terceira vez e garante que ficou muito satisfeita em contribuir com o próximo, saber que seu gesto pode salvar vidas. A mesma gratificação faz parte do sentimento de Pablo Brito, do setor de Reembolso. "Fico muito feliz em poder ajudar. É uma atitude tão simples que outras pessoas poderiam fazer a doação periodicamente, independente de campanhas. Venho pela segunda vez com meus colegas da Cooperativa, mas já tenho o hábito de doar em outras instituições".

– Com a chegada do feriado prolongado aproveitamos a oportunidade para apoiar mais uma vez o hospital que desempenha um trabalho fundamental no salvamento de milhares de vidas. Esta é mais uma iniciativa da nossa Cooperativa em prol da sociedade, onde realmente assumimos o nosso papel de responsabilidade com o coletivo. Estas e tantas outras ações desenvolvidas pela Unimed Nova Iguaçu fazem parte das práticas ESG, que estão sendo incrementadas desde o ano passado – comenta a Assistente social Caroline Coutinho, do setor de Responsabilidade Social da singular.

Ana Juliete fica satisfeita com a possibilidade de salvar vidas

Caroline Coutinho (à esq.) coordena mais uma ação de responsabilidade social desenvolvida pela Cooperativa na região

SINGULAR FOCA NA ALTA PERFORMANCE DOS LÍDERES

Desenvolver líderes com pensamento, competência e atitude de grande impacto. Com este objetivo, a Unimed Nova Iguaçu, em parceria com o Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo (Sescoop) e a Unimed Federação Rio, realizou o treinamento do Método LAP (Liderança de Alta Performance), no dia 10 de fevereiro, no auditório da Associação Médica de Nova Iguaçu. Gerentes, supervisores e coordenadores de todos os setores participaram da capacitação ministrada pela gestora de pessoas e analista comportamental, Ana Karina Mendonça.

A consultora destacou a importância do equilíbrio emocional, pessoal e profissional para a obtenção de resultados satisfatórios. "Trabalhamos o comportamento e as competências focadas nos propósitos do negócio. Encontrei um grupo muito bom, aberto a novos conhecimentos e possibilidades. Promovemos uma troca muito rica e produtiva", comenta Ana Karina.

Durante a capacitação alguns tópicos foram trabalhados, tais como: visão integrada e sistêmica entre áreas e foco para inovação e eficiência; melhoria nas relações interpessoais; poder de análise e tomada de decisão; delegação e valorização das pessoas; otimização de tempo; aprimoramento do feedback; comunicação assertiva; aprimoramento da relação pessoal/resultados/processos.

O Coordenador de Compras, George Barth, ficou satisfeito com o aprendizado. "Foi um dia muito produtivo, com uma proposta de trabalho muito dinâmica. Todo o grupo aproveitou bastante a oportunidade de aprender um pouco mais. Agradeço à Diretoria da nossa Cooperativa por estimular e valorizar tanto o nosso trabalho e os seus colaboradores em todos os níveis".

Gerentes, supervisores e coordenadores se beneficiaram com mais uma capacitação promovida pela Cooperativa

A Consultora Ana Karina promoveu um treinamento dinâmico e produtivo

A metodologia utilizada e a troca de experiências enriqueceram o encontro

Jorge Henrique Pereira, da Gerência Médica, atento aos novos conhecimentos

A FORÇA DA MULHER NA UNIMED NOVA IGUAÇU

Data é celebrada com palestra e valorização da autoestima

O dia 08 de março teve programação especial para as colaboradoras da Unimed Nova Iguaçu. Na Cooperativa os números são expressivos: do total de 319 colaboradores, 211 (66,14%) são mulheres e 50% ocupam cargos de liderança (gerência ou coordenação). Reconhecidas pelo comprometimento e pela competência, elas ganharam uma manhã especial onde participaram de palestra realizada pela Psicóloga Adriana Iannelli, receberam dicas de estilo com a consultora de imagem Fernanda Sobreiro e ainda ganharam brindes.

Uma viagem sobre as origens e as mulheres visionárias que foram destaques ao longo das décadas foi o tema da palestra conduzida pela psicóloga do Núcleo de Atenção à Saúde Adriana Iannelli. Na apresentação, Iannelli fez um breve histórico das personalidades femininas que marcaram a sua época e inspiraram as futuras gerações. "Esse descortinar fala da força, da coragem e da autoestima, sendo esta uma importante mola-mestra a nos impulsionar, a superar desafios e barreiras. Todas nós temos nossas fortalezas e fragilidades e precisamos nos entender, nos aceitar, valorizando nossas características que são únicas", enfatizou Adriana.

A Consultora de imagem Fernanda Sobreiro falou dos sete estilos universais e da escolha das cores das vestimentas que favorecem cada pessoa. Segundo a especialista, a roupa traduz a personalidade e as características de cada mulher, e precisa estar condizente com o momento e o ambiente. "A maneira como nos vestimos traduz muito sobre quem somos, reflete a nossa autoconfiança, além de retratar o código de conduta da empresa. Estar na Unimed Nova Iguaçu em data tão especial é uma oportunidade única e fico muito grata por estimular este despertar em cada participante".

– Homenagear todas as mulheres neste dia e reconhecer a sua luta é fundamental. Aqui, em nossa Cooperativa, elas detêm uma enorme força. Posso dizer que temos em nosso DNA a essência feminina. Nossa diretoria executiva agradece e tem muito orgulho por poder contar com um grupo feminino tão representativo e vitorioso – destaca o Vice-Presidente, Dr. Jorge Luiz Andrade.

Dr. Jorge Luiz enaltece a atuação e a força da mulher em suas múltiplas tarefas

A psicóloga Adriana Iannelli revisita as mulheres que foram destaque na história

Fernanda Sobreiro dá dicas sobre cores e estilos para cada mulher e situação

Sucesso do evento reflete a satisfação das colaboradoras em trabalharem na cooperativa

O DESAFIO DAS OPMES NA SAÚDE SUPLEMENTAR

Por Janaína Freitas

As OPMES (órteses, próteses e materiais especiais) são uma das principais causas dos altos gastos assistenciais na saúde suplementar no Brasil. Dados do Instituto de Estudos em Saúde Suplementar (IESS) calculam que mais de 30% dos custos de uma operadora de plano de saúde estejam relacionados à aquisição de OPMES. O peso deste item vem crescendo significativamente e decorre de alguns fatores: baixa concorrência entre fabricantes; tecnologia avançada de materiais; carta de distribuição de produtos para único fornecedor, gerando monopólio; inclusão de novos procedimentos e tipo de material no Rol da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS). O avanço tecnológico nesta área tem sido muito expressivo, especialmente em algumas especialidades. Além do elevado custo, gestores do segmento apontam discrepâncias de preços entre produtos equivalentes.

A temática é complexa e tem múltiplos atores e interesses envolvidos no cenário de assistência à saúde: pacientes, médicos, profissionais de saúde, fabricantes, fornecedores, hospitais e operadoras de saúde, que se inter-relacionam e cada qual assume sua parcela de responsabilidade na cadeia de utilização. A falta de diretrizes médico-hospitalares no emprego das OPMES e a dificuldade de as operadoras contestarem tecnicamente o uso específico, por exemplo, de material X e Y, deixam os gestores praticamente reféns dos preços comercializados no mercado.

Em geral, não há uma definição objetiva, transparente e padronizada para as classificações das OPMES, sendo o termo muitas vezes aplicado para categorizar dispositivos médicos de valor mais elevado. Por não haver no Brasil uma classificação padrão, as instituições desenvolveram conceitos próprios, estabelecendo, então, um cenário nebuloso, tornando a análise por parte do mercado e das operadoras de planos de saúde ainda mais complicada.

Com o objetivo de mitigar os problemas e encontrar soluções sustentáveis, algumas medidas poderiam ser adotadas, tais como: criar políticas regulatórias em diversas instâncias de governo focadas em OPMES, com normatização de nomenclaturas, protocolos e normas de uso considerando eficiência e eficácia; desenvolver treinamentos permanentes de equipes; implantar a informatização e a rastreabilidade; manter negociações conjuntas por meio de centrais de compras a fim de que as informações de boas práticas sejam obtidas, sem prejuízo da autonomia médica; implementar ações coordenadas e preventivas de inteligência contra atuações suspeitas e criminosas.

Entretanto, mesmo diante dessas iniciativas é essencial que as operadoras de planos de saúde façam a sua parte com a instalação de sistemas de gestão, estabelecimento de protocolos, promoção contínua de melhoria de processos, adoção de indicadores de gestão com o propósito de avaliar a evolução da aplicabilidade desses materiais, dentre outras atitudes. A partir desta premissa, fica a indagação: "Existe uma receita adequada para manter um sistema de saúde suplementar verdadeiramente saudável?"

Janaína Freitas é Bacharel em Direito, Supervisora de Suprimentos da Unimed Nova Iguaçu; pós-graduada em Gestão Empresarial com Ênfase em Saúde pela Fundação Getúlio Vargas; pós-graduada em Logística Avançada pela Faculdade Estácio; pós-graduada em Administração Hospitalar pela Faculdade Unimed; pós-graduanda em Auditoria Especializada em OPME pela Faculdade IDE.

EMAGRECIMENTO E OBESIDADE

Emagrecimento e obesidade viram temas do **OSCAR 2023**.

O OSCAR é uma cerimônia icônica de uns anos para cá, e tem sido também um termômetro da sociedade global, sendo palco de discussões sobre geopolítica, costumes, relações sociais, preconceito, religião...

Na edição de 2023, os temas do emagrecimento e da obesidade foram destaque na premiação. Evocando um fenômeno mundial, o mestre de cerimônias **JIMMY KIMMEL** fez piada com o **OZEMPIC**, medicamento criado para tratar o diabetes e que vem sendo usado na perda de peso.

Já Brendan Fraser levou a estatueta de melhor ator pelo filme "**A BALEIA**", emocionante ao interpretar um personagem com obesidade Grau 03 e episódios de compulsão alimentar.

Na história, Fraser é um professor de escrita criativa que nunca liga a câmera do computador durante as aulas on-line e também evita contato visual com outras pessoas em sua rotina, inclusive com o entregador de pizza.

É marcante o sofrimento do personagem com a compulsão alimentar, a obesidade e a imagem corporal. Um tema árido, mas que, sob os holofotes do OSCAR, pode ajudar milhões de pessoas a entender melhor estas condições e até mesmo a procurar apoio médico, caso se sintam em situação semelhante.

A compulsão alimentar é um transtorno psiquiátrico que raramente faz as pessoas procurarem um profissional de saúde. Na maioria das vezes, só existe uma consulta quanto à obesidade, pois o ganho de peso costuma acompanhar o quadro.

É uma doença subdiagnosticada e que precisa ser mais conhecida mesmo dentro da classe médica.

Abordar a compulsão e a obesidade no cinema é uma forma de trazer o tema à tona e colaborar para o diagnóstico e o tratamento das pessoas que convivem com elas.

OZEMPIC é o nome comercial do medicamento **SEMAGLUTIDA**, aprovado para o tratamento do diabetes, mas utilizado por muita gente por seu efeito na perda de peso.

A grande procura pelo fármaco nos últimos meses trouxe à discussão o receio do uso indiscriminado, até porque ele pode ser comprado sem apresentação de receita médica. A própria fabricante, a farmacêutica novo **NORDISK**, fez um comunicado informando do risco de desabastecimento do medicamento pelo mundo devido ao elevado consumo. E, neste caso, pessoas com diabetes poderão ficar sem tratamento.

Enfim, o **OSCAR 2023** cumpriu seu papel de trazer à tela e ao debate temas sensíveis e importantes. Espero que os desdobramentos desta história sejam proveitosos para a saúde física e mental de todos nós.

ESCRITO POR:
Dr. Renato Ramos Pinheiro
Endocrinologista

UMA REVISÃO: QUAIS OS ANTI-HIPERTENSIVOS QUE PODEM SER USADOS EM GESTANTES?

Quando houver indicação para o uso de anti-hipertensivos (AH) na gestação, devemos escolher fármacos com evidências robustas de segurança.

Há muitas décadas, a metildopa é considerada medicação de primeira linha, uma vez que foi exaustivamente estudada, não mostrando efeitos diversos para o feto. Na prática clínica, inicia-se com 250 mg de 12/12 horas, sendo a dose máxima de 3 gramas /dia.

Havendo necessidade de outro fármaco para o controle de hipertensão, ou não havendo a disponibilidade da metildopa, pode-se utilizar a nifedipina retard ou hidralazina. Há poucos estudos mostrando o uso de anlodipina nas grávidas.

A clonidina não seria contraindicada, porém deve-se atentar ao efeito rebote e efeitos colaterais. Dentre os beta-bloqueadores, na prática se prefere o succinato de metoprolol, bastante disponível no nosso meio. O propranolol e o atenolol devem ser evitados. O primeiro pode contribuir para o aumento da irritabilidade uterina por bloquear o receptor Beta-2. O atenolol está relacionado com diminuição do crescimento fetal e baixo peso ao nascer.

Hipertensas em uso de diuréticos tiazídicos ou indapamida podem mantê-los enquanto gestantes.

Não há consenso sobre a medida exata da pressão arterial sistólica para intervenção farmacológica. Em metanálises observa-se que gestantes com PAS menor do que 140mmHg possuem melhor evolução principalmente no que concerne aos fetos.

Por fim, é bom lembrar que certos anti-hipertensivos são absolutamente contraindicados nas gestantes devido aos seus efeitos deletérios fetais. São estes os inibidores de enzina de conversão da angiotensina (IECAS), os bloqueadores do receptor da angiotensina II (BRAS), o alisquereno e a espironolactona.

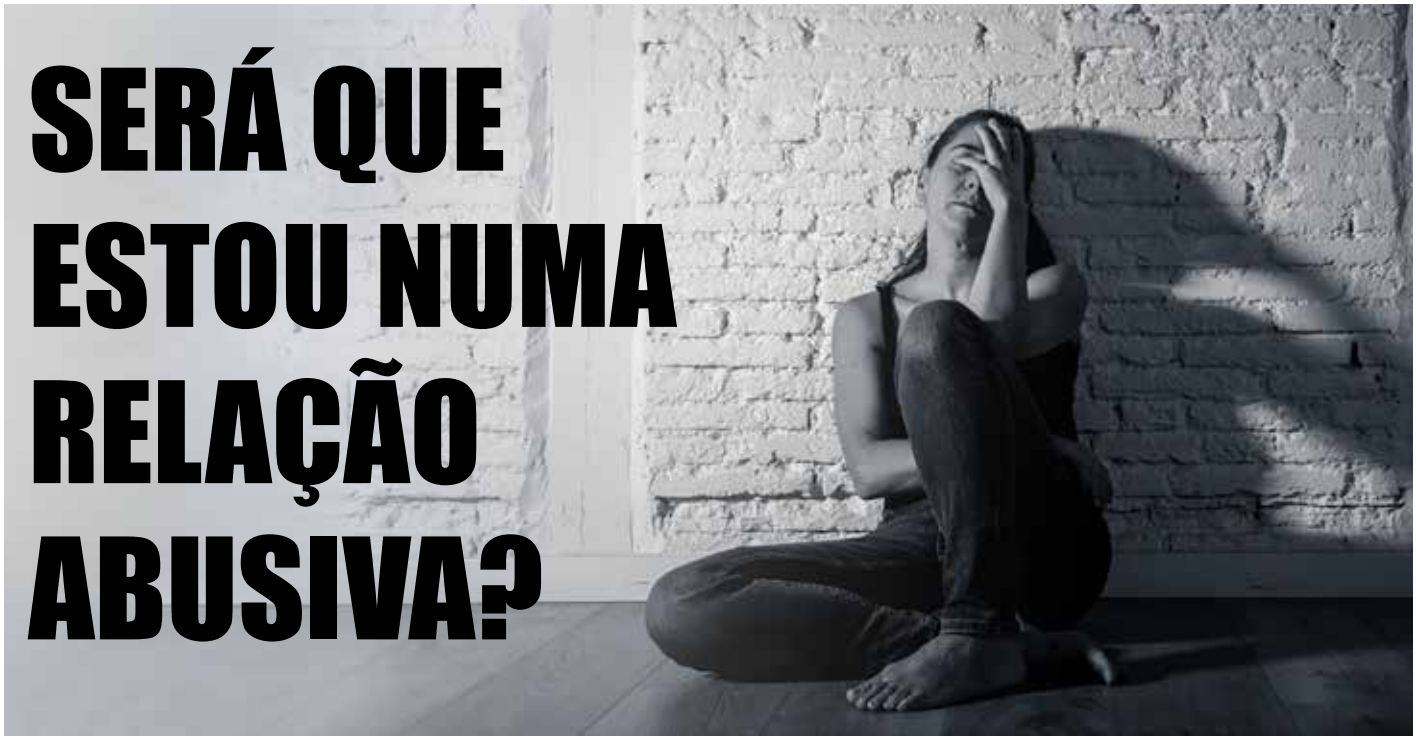
Bibliografia: Diretriz Brasileira de Hipertensão Arterial 2020 (SBC)

ESCRITO POR:

Dr. Maurício De Souza Rocha Júnior

Presidente do Departamento de Cardiologia Clínica – SBC – RJ

SERÁ QUE ESTOU NUMA RELAÇÃO ABUSIVA?



Será?
Este tema tem sido muito abordado nesses dias como se fosse novidade, mas a verdade é que isto infelizmente tem sido rotineiro e as mulheres são as principais vítimas de acordo com a ONU.
Só que toda relação abusiva, tóxica, começa na maioria das vezes da mesma maneira...
Pautada em cima do controle, que é uma forma de violência que pode começar de modo muito sutil, leve e disfarçada de ciúme protetivo.
Mas, hoje mais do que nunca, entra em cena a carência...
A carência, nada mais é do que o sentimento de faltar algo, de estar privado de alguma coisa ou de alguém. Ou seja, é a falta que você sente de afeto e carinho.
Assim, a carência afetiva caracteriza-se por uma dependência.
O indivíduo carente precisa de outro indivíduo para ser feliz e sentir-se amado.
Por isto, infelizmente, aceita qualquer tratamento, bom ou ruim, por medo de ficar sozinho.
A submissão é um fator presente nesta condição.
E, na Relação Abusiva, a pessoa se engana e não percebe que controlar crenças, roupas, amizades, comportamentos e compromissos, seja uma forma de violar o espaço do outro.
A vítima realmente acredita que o parceiro somente faz isto porque a ama demais.
E peca por desejar cuidar e proteger.
E com o passar do tempo, este controle vai aumentando gradativamente e a mulher, por sua vez, começa a se acostumar com ele, como se fosse normal este controle, este abuso, este sufocamento...
Então, a tolerância vai aumentando...
E por algum tipo de medo de perder o companheiro, vai se submetendo cada vez mais às situações impostas por ele.
Mas em um determinado momento desta relação abusiva, a vítima começa a se culpar pelo que está sentindo e vivendo, ainda mais, porque todas as falas do abusador dão a entender que ela está sendo mal agradecida por tudo que ele faz, e que nunca ninguém a amará como ele a ama...
A vítima começa a pedir desculpas.
Só que ela não percebe que tem algo de tóxico na relação...
Alguns dos sinais que precisam ser levados em consideração, fique atento:

- Ciúme excessivo;
- Afastamento de outras pessoas;
- Destruição da autoestima; e
- Sentimento constante de culpa;

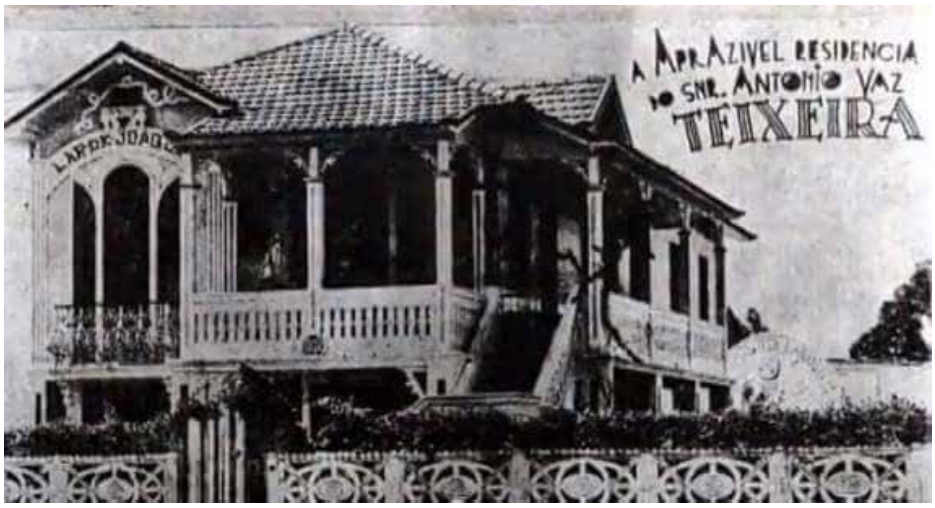
Estes são apenas sinais de alerta para o início de um relacionamento abusivo, que tendem a avançar; não espere que o seu relacionamento avance, ao perceber estes sinais, recue, se reencontre, se afaste. Você pode encontrar alguém que ame você e lhe faça bem, se ame primeiro.
Se não estiver conseguindo retornar sozinho (a), procure ajuda.
Você não está sozinho (a).

ESCRITO POR:
Dr. Givanildo da Silva Gomes
Psiquiatra

LAR DE JOAQUINA

História do casario!
Localizado na Av. Abílio Augusto Távora, centro de Nova Iguaçu.
Muitos passam pela frente do casarão antigo, mas poucos sabem da história dele.
O casarão foi construído na década de 30 e foi a residência do citricultor Antônio Vaz Teixeira, avô de meu pai.
A cidade de Nova Iguaçu vivia o auge da exportação de laranja, até sendo chamada de cidade perfume, tamanho era o perfume das flores de laranjeiras.
Antônio Vaz Teixeira mandou construir este belo casarão para sua amada Joaquina: Arquiteto português; azulejos europeus, os melhores época; artista plástico para criar nas paredes obras de arte, tal como a Santa Ceia, a pedido de Joaquina, muito católica.
A obra levou bons 05 anos para o término. No dia da mudança da família, o casarão estava lindo e pronto para morar, e aconteceu um jantar familiar após os festejos da mudança.
Joaquina foi se deitar e faleceu naquela noite, apenas desfrutando um só dia da bela construção ofertada por seu marido.
Sempre que entro no Lar de Joaquina, a minha imaginação voa ao ver um pouco da história de minha família se confundindo com a história da cidade.
Antônio Vaz Teixeira era um visionário e, durante a queda e falência dos Laranjais, ele foi investir em audiovisual, construindo o Cine Iguaçu. Todavia, isso é outra história para outro dia. O tal Cine fica situado na estrada de Madureira, Nova Iguaçu, centro. Não é aberto à visitação, pois falta manutenção e tem riscos.
Obs.: Joaquina é minha bisavó!
No interior do casario encontram-se pinturas da década de 30, feitas por pintores portugueses vindos especialmente para ornamentar as paredes. Com o tempo, as infiltrações danificaram as estruturas e uma reforma teria um valor muito alto. Eu sempre quis transformar o local em um bistrô cultural.
Temo pelo desabamento, é uma pena

não encontrar parceiros para este projeto de revitalização do local. Somos o principal polo de cosméticos do Brasil e nunca nenhuma empresa se prontificou a ajudar a cidade, mas investem no BBB até 10 milhões; isto é triste demais: já procurei a todas e nada. O casarão é tombado pelo patrimônio, que nada faz; a família já quis restaurar, porém, são tantas as exigências que fica inviável. A Fazenda São Bernardino é outro exemplo, que até hoje nada avançou; e o poder público insiste que está avançando na preservação.



SUGERIDO POR:

Marcelo Borghi

Ator, Diretor e Produtor Cultural

HOSPITAL GERAL DE NOVA IGUAÇU RECEBE NOVOS MÉDICOS RESIDENTES

Uma das maiores emergências da Baixada Fluminense, o Hospital Geral de Nova Iguaçu (HGNI) conta com 25 novos médicos residentes. O evento de acolhimento aconteceu na segunda-feira (6), no Centro de Estudos da unidade. Os profissionais, que foram aprovados no concurso do Exame Nacional de Residência (ENARE), do Ministério da Educação, passam a compor o quadro de colaboradores, participando de atendimentos de emergência, ambulatoriais, cirurgias e acompanhamento dos pacientes durante o período de especialização.

Certificado pelos ministérios da Saúde e da Educação como um hospital de ensino, o HGNI conta com nove programas de residência médica. Ao todo, 64 residentes atuam na unidade nas áreas de pediatria, anestesiologia, clínica médica, cirurgia geral, ginecologia e obstetrícia (realizado em conjunto com a Maternidade Mariana Bulhões), ortopedia e traumatologia, infectologia, medicina de emergência e medicina intensiva. O período para concluir a especialização varia de dois a três anos.

Durante o encontro, os residentes foram orientados pela Comissão de Residência Médica (COREME) e seus coordenadores sobre os protocolos estabelecidos pela unidade que envolvem desde o atendimento e a documentação médica até publicações em revistas científicas. O Diretor-Geral do HGNI, Joé Sestello, esteve no acolhimento e reforçou a importância do Hospital para a formação destes e de outros inúmeros médicos especialistas.

"Este é um hospital com volume de atendimentos altíssimo a pacientes de diversas complexidades. Isto permite que o residente tenha contato com vários casos que vão permitir seu crescimento profissional e científico", destaca o Diretor.

A Diretora médica, Fernanda Rodrigues, reforçou a importância do papel do médico residente para a assistência prestada à população da Baixada Fluminense, a qual busca atendimento de emergência no HGNI.

"A população também ganha, pois temos um atendimento ainda mais qualificado e minucioso, feito pelo residente e por seu responsável direto", completa.

Natural de Rondônia, o Médico Welinton Ferreira Barbosa, de 37 anos, trabalhava no Pará quando decidiu fazer o concurso para buscar sua especialização em ortopedia e traumatologia. Apesar de ter conseguido vagas em hospitais de diversos estados, o residente optou pelo HGNI devido ao volume de atendimentos e cirurgias que ele considera serem primordiais para a sua formação profissional.

"Eu fiz um estudo para conhecer um pouco mais sobre todas as minhas opções e o Hospital Geral de Nova Iguaçu me chamou a atenção pelo aporte cirúrgico. É uma unidade que atende tudo o que um ortopedista e traumatologista precisa para se especializar. Espero poder colaborar com a unidade", diz ele.

Já a Médica Ilana Botica, de 23 anos, iniciou sua formação na área de cirurgia geral e, assim como Welinton, optou pelo HGNI pela característica de ser uma emergência de portas abertas.

"Ser uma boa cirurgiã demanda muita prática e aqui eu tenho a certeza de que posso aprender e me especializar. Sem contar que temos bons professores, bons médicos e uma boa equipe sempre nos ajudando. São profissionais dispostos a trabalhar e ensinar, então eu estou bem feliz e tenho gostado muito deste momento da minha vida", destaca ela.

Além dos 25 residentes que foram recepcionados nesta segunda-feira, outros médicos poderão se juntar ao corpo de profissionais da unidade com o passar dos meses, conforme as listagens de aprovação forem sendo liberadas.

SAÚDE PROMOVE CAPACITAÇÃO SOBRE A TUBERCULOSE

Profissionais que atuam em unidades de saúde de Nova Iguaçu participaram de um seminário com treinamentos e capacitações sobre a tuberculose no Centro de Estudos UNIG/HGNI. As atividades, que acontecem em dois dias, tiveram início nesta terça-feira (7), com a abordagem de temas voltados à situação epidemiológica, assistência, cuidados com os pacientes e uma mesa redonda para debates. Além de ampliar e qualificar os conhecimentos sobre a doença, a ação, promovida pela Secretaria Municipal de Saúde (SEMUS), também marca o Dia de Combate Mundial à Tuberculose, em 24 de março.

Um levantamento feito pelo setor que cuida de Doenças Crônicas, da SEMUS, revela que, por ano, 800 novos casos de tuberculose são diagnosticados no município. A incidência é maior em homens, de faixa etária entre os 35 aos 64 anos, representando, em média, 50% do total. O grande ponto de preocupação é que cerca de 25% dos pacientes infectados costumam abandonar o tratamento, resultando na possibilidade de contaminação em seu próprio ambiente familiar ou até mesmo de piora da sua saúde. Em torno de 55% são curados. Os 20% restantes estão entre óbitos, transferidos para outros municípios ou que mudaram o esquema de tratamento.

"Este treinamento tem por objetivo mostrar a situação da tuberculose em nosso município. Queremos capacitar ainda mais os profissionais para o manejo com esta doença", conta Lígia Domingos, Enfermeira e Gerente de Doenças Crônicas (Aids/IST, Hanseníase, Hepatites Virais e Tuberculose) de Nova Iguaçu.

A tuberculose é uma doença bacteriana infecciosa que atinge, principalmente, os pulmões, mas pode afetar outros órgãos. A transmissão ocorre pelo contato aéreo com gotículas. O tratamento é feito com o uso de antibióticos de seis a 18 meses, dependendo do caso. Em Nova Iguaçu, o Centro de Saúde Vasco Barcelos é referência nos cuidados com a doença. A unidade fornece testes rápidos moleculares e o exame laboratorial de pesquisa de bacilo álcool-ácido resistente (BAAR).

"Quando este paciente chega com sinais e sintomas, é coletada uma amostra de escarro e enviada para análise. Confirmando o diagnóstico, ele já inicia o tratamento medicamentoso, com consulta marcada e em acompanhamento pelas equipes. Se der negativo, também marcamos consulta médica", explica Lígia.

Por ser uma emergência de portas abertas, o Hospital Geral de Nova Iguaçu é uma das unidades do município que costuma receber pacientes com tuberculose. A Enfermeira Cíntia Virgínia, de 37 anos, que atua na emergência, participou do evento e tirou suas dúvidas a respeito dos cuidados com casos dessa doença.

"Me chama a atenção o número de internações por tuberculose. Então este evento foi esclarecedor para elucidar a comunicação e a integração dos enfermeiros e demais profissionais sobre os cuidados específicos a este paciente, que infelizmente se tornou comum de chegar à emergência", ressalta.

Na próxima quinta-feira (9) ocorre o encerramento do evento. Profissionais que não participaram neste primeiro dia poderão se atualizar sobre o tema. As atividades contam com a participação de uma equipe multidisciplinar ligada à SEMUS, Secretaria de Estado de Saúde (SES), Ministério da Saúde e a Organização Pan-Americana de Saúde (OPAS).

Fotos: Alziro Xavier
Assessoria de Imprensa PMNI
Mais informações: (21) 2666-4906

A OUVIDORIA DO HTO

Serviço de Arquivo Médico e Estatística

A Ouvidoria é, sem dúvida, um ponto nevrálgico de qualquer hospital, porém de suma importância como filtro de demandas litigiosas, fazendo a interface do paciente/familiar litigante com a equipe de trabalho do hospital.

Mas nem só de reclamação vive a Ouvidoria. O setor também recepciona inúmeros elogios, que são, igualmente às críticas, repassados aos profissionais envolvidos.

No HTO Baixada, este importante serviço de apoio está sob a responsabilidade da Sra. Roberta Pereira, que acolhe as demandas, quer seja pessoalmente, ou por e-mail, ou por telefone, ou ainda através de urna própria situada na recepção, e posteriormente encaminha para o setor responsável responder, dando retorno ao cidadão(ã) demandante.

Dentre as demandas mais frequentes, encontram-se a pesquisa sobre fila de cirurgia eletiva e solicitação de acompanhamento de paciente internado.

PIRÂMIDE DO EMAGRECIMENTO

A busca pelo emagrecimento continua em grande parte da sociedade, visto que o índice de obesidade chega a números alarmantes. A cada dia o desafio só aumenta para os Médicos, Nutricionistas e profissionais de Educação Física, pois são os que trabalham diretamente, atendendo ao público que deseja emagrecer.

Não existe uma "receita de bolo" para ter sucesso no emagrecimento, mas o que é unanimidade é que qualquer conduta adotada tem que ser de forma individualizada.

Entender que cada pessoa é única e que, por trás dos quilos a mais, tem um ser humano que trabalha, estuda, tem família, vida social, tem gostos, preferências, hobbies, costumes e muito mais. Ou seja, o processo de emagrecimento tem todo um contexto envolvido. E atender estas pessoas requer uma sensibilidade por parte de quem os assiste.

Eu, apesar de atuar somente na parte de treinamento físico, gosto de explicar a importância da pessoa procurar ajuda profissional em outras áreas a fim de efetuar um trabalho multidisciplinar. E a pirâmide que proponho requer este tipo de ajuda de médicos, nutricionistas e até psicólogos.

A base da pirâmide é composta pelo trabalho do nutricionista, quando ele estabelece a quantidade diária da alimentação para que você fique em déficit calórico sem que atrapalhe sua rotina diária e que seja sustentável durante todo o tratamento.

Acima vêm as questões fisiológicas, que são a parte dos Médicos, quando, através de exames específicos, ele consegue avaliar diversos marcadores fisiológicos e fazer as adequações quando forem necessárias.

Depois vem a atividade física, quando o Profissional de Educação Física irá buscar o gasto calórico através dos treinamentos físicos. Onde irá buscar o aumento da massa muscular e o aumento do consumo de oxigênio.

Por último, no topo da pirâmide, vem as questões comportamentais e controle emocional, vida social, relaxamento mental etc. Tudo isto tem haver com a ajuda das pessoas com quem se convive. É legal que todos saibam e ajudem, proporcionando situações que ajudem ou mesmo não atrapalhem o processo de emagrecimento. E caso não tenha este suporte por parte da família e amigos, seria interessante consultar um psicólogo para desenvolver esta parte.

ESCRITO POR:
Raphael Sacramento
Profissional de Educação Física

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

ESPECIALIDADES:
- NEUROCIRURGIA
- CIRURGIA DE COLUNA
- DOR AGUDA E CRÔNICA
- NEUROLOGIA
- NEUROLOGIA INFANTIL
- PSIQUIATRIA

NOVA NEURO
Instituto de Neurocirurgia de Nova Iguaçu
3742-2264 / 96913-1313
EDIFÍCIO METROPOLIS / RUA GETÚLIO VARGAS, 121 - SALA 806
@INSTITUTONOVANEURO WWW.INSTITUTONOVANEURO.COM.BR

1- Converse e deixe o idoso falar:
Ache um tempo para conversar com o idoso, pois ele sempre gosta de contar suas experiências. Mesmo que ele(a) conte a mesma história várias vezes, deixe-o(a) falar, escute com atenção e comente.

2- Inclua-o(a):
Na medida do possível, se o idoso tiver disposição, saúde e vontade, inclua-o em atividades familiares como: passeios de carro, viagens, churrascos, festas de aniversário etc. Muitos idosos se excluem da família por receio de atrapalhar. Um simples convite pode fazer milagres.

3- Rotina:
Toda pessoa, na velhice, adquire hábitos mais rígidos. Acorda cedo, dorme cedo, gosta de jogar paciência, e vê os mesmos programas de televisão. Não mude a rotina dele. É direito dele decidir como quer viver.

4- Lazer:
Incentive-o a visitar seus amigos, a fazer um curso, artesanato, ir à praia, fazer caminhada etc. O contato com outras pessoas o ajudará a passar o tempo mais rápido e com alegria, além de sentir-se útil.

5- Amor e carinho!
Diga pelo menos uma vez por dia que você o ama, isto é fundamental para que o idoso se sinta querido. Sempre que ele estiver em um dia ruim ou triste, ensine-o a pensar sobre o lado bom da vida e a lembrar do quanto é amado por você, amigos e por toda a família.
Procure sempre o Médico!

ESCRITO POR:
Dr. André Ramos

Geriatria
Saúde do Idoso

Atendimento:

Nova Iguaçu	2667-4806
Whatsapp	98090-4806
Recreio	3695-2000
Whatsapp	98789-2000

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

CICLO DA DIETA RESTRITA

Muito normal, ao pensar em perder peso e buscar o emagrecimento, querer restringir demais o consumo alimentar de alguma maneira. Muitas vezes com o objetivo de tentar encurtar o processo e por achar que dessa forma será mais fácil ou rápido. A propagação de dietas milagrosas, que restringem em excesso grupos alimentares e que demonizam determinados alimentos, podem ser extremamente perigosas e podem ocasionar o que chamamos de ciclo da dieta restritiva. Após um período de restrição, vem as frustrações, desejo excessivo pelo consumo de determinados alimentos, seguidos de exageros alimentares, podendo levar à compulsão alimentar e culpa, tendo como consequência o reganho de peso novamente. Com isto, a insatisfação corporal leva novamente a pessoa a procurar outros tipos de métodos restritivos, ocasionando a repetição do ciclo. A relação ruim com a comida pode gerar desconfortos e alterações no comportamento alimentar, afetando a saúde emocional e metabólica do indivíduo.

Estudos já demonstraram que pessoas que fazem restrição alimentar após comer um lanche altamente enérgico tendem a continuar comendo mais ainda posteriormente, já que de certa forma excederam o consumo "permitido", levando a um comportamento de 8 ou 80, alternando entre períodos de restrição e alto consumo alimentar. Comportamento este explicado pela desinibição do controle cognitivo. Pessoas que não se restringem, após um lanche de alta densidade energética, tendem a comer menos: sendo assim, compensa fazendo uma "regulação energética", ou seja, encontrando um equilíbrio. No primeiro caso, o episódio pode ser tão grande que pode gerar compulsão alimentar, que é considerado um transtorno alimentar grave. Outros estudos já demostraram que, ao persistir neste tipo de restrição, ocorre até considerável perda de peso em pouco tempo, porém na maioria dos casos se recupera o peso perdido em pouco tempo, iniciando-se assim um novo ciclo e efeito sanfona.

Lembrando que qualquer conduta precisa ser feita com acompanhamento profissional. Existem diversas estratégias para alcançar o emagrecimento, mas dietas restritivas não são recomentadas na grande maioria dos casos. O paciente precisa ser orientando de acordo com os seus gostos, respeitando suas preferências, queixas, histórico de saúde e comportamento alimentar. Uma alimentação saudável e equilibrada deve conter todos os grupos alimentares, visando a adesão e sucesso do tratamento e promovendo assim a manutenção do peso a longo prazo também.

ESCRITO POR:
Clara N. Filipak

Nutricionista

CRN: 20101893
Atendimento online e presencial:
Nova Iguaçu e Ipanema
Telefone (21) 97922-9542
Instagram: claranfnut
Facebook: Clara N. Filipak

Seguro de

Responsabilidade Civil Profissional - E&O

Médicos, Enfermeiros, Biomédicos, Farmacêuticos, Fisioterapeutas, entre outras atividades e especialidades

O que é o Seguro de Responsabilidade Civil Profissional?

O Seguro de Responsabilidade Civil Profissional **garante a Indenização de Reclamações de Terceiros contra o Segurado por Falhas Profissionais** pelas quais o Segurado seja responsabilizado em: sentença judicial transitada em julgado; decisão arbitral da qual não caiba recurso; decisão final proferida em processo administrativo (incluindo órgãos de classe); ou acordo autorizado de modo expresso pela Seguradora.

O que é uma falha profissional na Área Médica?

Qualquer ato, erro ou omissão culposo, praticado pelo Segurado na execução de um Ato Médico, que cause um dano corporal, danos estéticos, dano material e/ou dano moral a um terceiro.

ATO MÉDICO são considerados os procedimentos médicos e odontológicos, prescrição e/ou administração de medicamentos, procedimento cirúrgico, emissão de documentos médicos, enfermagem, serviços de fisioterapia, serviços de nutrição e demais procedimentos profissionais necessários para a prestação da atividade médica.

Quem é o Segurado?

Pessoa física contratante do Seguro devidamente habilitado pelas respectivas entidades e conselhos de classe.

Quais são as Principais Coberturas do Seguro?

- Custos de Defesa
- Calúnia Injúria e Difamação
- Custos Emergenciais
- Despesas de Publicidade
- Extravio, roubo e furto de documentos de clientes
- Quebra de Sigilo Profissional
- Chefe de Equipe
- Ato do Bom Samaritano
- Pessoa Jurídica do Segurado
- Falhas Profissionais na Execução de qualquer Ato Médico, Ocorridas Durante a Prestação de Serviços Profissionais Relativos à Saúde de Pessoas Diretamente sob Tratamento, e Inerentes à Atividade Médica Profissional Desenvolvida nos Locais Ocupados pelo Segurado, Devidamente Identificados Nesta Apólice

Obs: Coberturas ofertadas devidamente descritas na cotação.

Quais são as principais exclusões?

- Atos Dolosos
- Reclamações já Conhecidas
- Atos ou Reclamações Anteriores à Data de Retroatividade
- Ausência do 'Termo de Consentimento'
- Tratamento Domiciliar
- Atos Praticados por Profissionais não Habilitados
- Atos e Procedimentos Puramente Estéticos
- Outras de Acordo com as 'Condições Gerais e Especiais' deste Produto

LIEN CORRETORA
www.liencorretora.com.br
21 99429-5977
leandro.david@liencorretora.com.br

fator seguradora

ROTA DOS VINHOS DO SUDESTE

SERRA DA MANTIQUEIRA!

Olá Amigos! Nesta edição vamos passear pelo novo eldorado dos vinhos e vinhedos, descobertas, sonhos e realizações… Enfim, vamos fazer a diferença e não ficar parados, esperando cair dos céus...

Na divisa dos estados de São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais, se encontra mais uma das maravilhas naturais do Brasil: a Serra da Mantiqueira. A cadeia de montanhas abrange cidadezinhas encantadoras em terras altas, entre mil e quase três mil metros de altitude. Além de suas belezas, boa gastronomia e clima ameno, a Mantiqueira tem um novo protagonista: O VINHO...

Conhecida por sua tradição cafeeira, vários cafezais da Mantiqueira agora são a morada de videiras: a região tem despontado como uma ótima produtora de vinhos, principalmente os tintos. Ali, em cidades de São Paulo e no sul de Minas, pude ver de perto como a tecnologia tem driblado as condições climáticas e produzido bebidas que nada perdem para os rótulos internacionais mais cobiçados.

A tecnologia brasileira, fruto dos estudos de agrônomos locais, junto à Empresa de Pesquisa Agropecuária de Minas Gerais (EPAMIG), facilitou a instalação de várias vinícolas pela região e ainda reavivou outras.

É através da poda invertida – ou dupla poda, que a produção por ali tem revolucionado nossa história na área. Em linhas gerais, ela é realizada no período oposto ao considerado normal. o que é isso?

A colheita no hemisfério sul é feita no verão. Mas o clima chuvoso da estação da região impossibilita a maturação saudável das uvas.

E aí, com esta técnica da dupla poda, que engana o ciclo natural dos vinhedos, as uvas amadurecem no outono, época de dias quentes e ensolarados e noites frias (chamada de amplitude térmica), e são colhidas no inverno! Resultam em vinhos excepcionais, que valem muita degustação!

Lá, você vai encontrar vinhos de inverno, principalmente das variedades Syrah e Sauvignon Blanc.

A grande sacada:

Observando o cenário da Pandemia ao final do ano de 2020, alguns empresários e entusiastas da bebida de Bacco identificaram a necessidade de criar algo para fomentar o crescimento socioeconômico de São Bento do Sapucaí, Campos de Jordão e região, que estava sofrendo muito com o turismo interrompido.

Ao entrar em uma pesquisa a fundo sobre os atrativos, eles ficaram fascinados com as vinícolas e os cenários encontrados na Serra da Mantiqueira. É verdadeiramente um encontro enogastronômico cercado de grande potencial, e transformar esta paixão por vinho em um negócio seria fantástico e foi!

Percebeu-se ali, que a ideia é proporcionar diferentes experiências, especialmente voltadas ao cultivo de uvas viníferas, fazendo com que você vivencie o melhor da região.

Referência:

Eleito o melhor vinho do Brasil, o SABINA da Vinícola Sacramento, é feito com uvas da Serra da Canastra, em Minas Gerais, a 1.100 metros de altitude. E quem assina embaixo é o Decanter World Wine Awards, o mais importante concurso mundial do setor. O Sabina Syrah 2021, produzido pela Sacramentos Vinifer, recebeu 92 pontos, a nota mais alta do país, e uma medalha de prata. Para os jurados, trata-se de "um vinho bonito e atraente, com notas de fruta em compota e notas florais elegantes no nariz. Na boca, especiarias sutis e taninos puros".

O Sabina já havia recebido pontuação elevada pelo Guia Descorchados, 93 pontos, que o escolheu o melhor tinto do Brasil. A publicação avalia rótulos de Brasil, Argentina, Chile e Uruguai. O Sabina também passou com louvor pela avaliação da Revista Adega, 92 pontos.

Por isto, queridos amigos, devemos abrir nossos corações ao novo e nos permitir degustar novas experiências enogastronômicas...

Até breve!

Um brinde à qualidade!

ESCRITO POR:
Jorge Moura Loureiro
Enófilo e consultor de vinhos

POR QUE MINHA EMPRESA DEVE ESTAR NAS REDES SOCIAIS?

As redes sociais, mais do que nunca, integram a rotina e fazem parte da vida de bilhões de pessoas. Só para se ter uma ideia, os brasileiros passam, em média, 9 horas diárias navegando na internet; nas redes sociais, são mais de 3 horas por dia! As informações são de uma pesquisa realizada em 2017 pela agência We Are Social e a plataforma Hootsuite.

O fato é que pessoas estão conectadas 24h por dia, produzindo e consumindo conteúdo. Nesse contexto, as redes sociais já são plataformas indispensáveis para milhares de empresas em seus modelos de negócios. No entanto, por incrível que pareça, muitos empreendimentos ainda resistem e têm medo de estar nesse ambiente.

Independentemente se sua empresa está ou não inserida nesse contexto, é importante questionar: por que meu negócio deve estar nas redes sociais? Bom, nas circunstâncias que se apresentam hoje, as redes sociais e as mídias sociais tornaram-se ferramentas poderosas de divulgação e lembrança de marca. Elas dão a possibilidade de interagir e de se aproximar dos clientes, momento em que se deve utilizar todas as estratégias à favor do negócio.

Plataformas como Youtube, Facebook, Instagram, Blogger e Whatsapp podem gerar bons resultados para as organizações. O primordial é passar uma boa imagem da marca, atingir o público-alvo, difundir conteúdo relevante e saber lidar com usuários insatisfeitos. Esses e outros pontos serão explorados ao longo deste texto. Confira:

A importância das redes sociais

Tanto do ponto de vista pessoal quanto profissional, as redes sociais são importantes porque elas modificaram totalmente a maneira como as pessoas se comunicam entre si. Elas permitem agilidade, velocidade, o que propicia uma comunicação horizontal, mais direta entre consumidores e empresas.

Nesse movimento, as marcas precisam aprender a falar a linguagem do seu público e ser ágeis suficientemente para responder as demandas de seus potenciais clientes. Hoje, redes como Facebook, Instagram e Whatsapp são essenciais para empresas que funcionam como e-commerce e comercializam produtos e serviços.

É certo de que não existe um momento específico em que as empresas passaram a enxergar as redes como um potencial para aumentar as vendas, trata-se na verdade de uma demanda inerente ao mercado de negócios atual. E hoje em dia, a competência de usar as mídias e redes sociais como parte do modelo de negócio – e não apenas como uma ferramenta de comunicação – é fundamental para o futuro de uma empresa.

Impactos

Ao aderir às redes sociais, as empresas passam por mudanças que impactam diretamente seus processos internos. Ocorre que devido a necessidade de velocidade, assertividade, confiabilidade na entrega de produtos e serviços, rastreio e proteção de dados do cliente, por exemplo, torna-se necessário planejar e executar cada etapa com responsabilidade.

Isso é um desafio para as empresas que querem crescer pela internet e não apenas estar nela. Porque é bem comum que as empresas se voltem para as redes sociais com estratégias de vendas, o que é indispensável, mas não estruturam os processos internos adequadamente.

De que forma a atuação nas redes e mídias vai alterar os processos do seu negócio? Vai alterar o de vendas? O de emissão de nota fiscal? Como será feito o rastreio? Quem entregará o produto ou serviço? Em qual prazo e formato? Faça esses questionamentos e se planeje. Mais do que uma oportunidade de vendas, as redes impactam muito os processos empresariais.

Por que muitas empresas ainda têm medo?

As redes e mídias sociais, pode-se dizer, obrigaram as empresas a terem uma linguagem diferente da comunicação que elas mantinham anteriormente com seus clientes. Se antes o tempo de resposta a uma demanda era maior e permitia lapidar a imagem do negócio de acordo com aquilo que a marca queria expor, hoje as redes levam as empresas a um processo de comunicação extremamente rápido, o que para muitos se coloca como um desafio e dificuldade.

Portanto, a depender do tipo de negócio e do público, a empresa precisa fazer adaptações, se personalizar e se inserir na web de forma a gerar uma profunda identificação, a partir de uma linguagem assertiva que seja a mesma "falada" por seu público-alvo.

Outro fator que gera medo nas empresas é a exposição. Como já foi dito, os internautas não apenas consomem, mas também produzem conteúdo. Nesse sentido, com as redes sociais, a voz do cliente tornou-se muito mais forte, principalmente quando sua posição expõe negativamente uma marca.

Isso força as empresas a terem processos e discursos coerentes. Caso contrário, usuários das redes sociais conseguem captar e expor as discrepâncias de maneira rápida, o que traz consequências extremamente negativas para o negócio.

Apesar disso, esses fatores podem e devem ser encarados também como oportunidades para a personalização e evolução de processos, além de formatações de novos modelos de negócios que estejam centrados nas necessidades do cliente.

Riscos e erros das empresas nas redes sociais

Dentre os erros mais comuns, o principal é a falta de constância, isto é, falta de regularidade na produção, publicação e compartilhamento de conteúdo nas redes sociais. É preciso considerar a atuação nas redes como uma rotina de exercícios físicos: deve haver constância e regularidade para alcançar resultados.

Para isso, é preciso que a marca trabalhe com um planejamento estratégico de conteúdo. E é aí que as empresas cometem outro erro, pois muitas delas não realizam esse planejamento e não trabalham estrategicamente a produção de conteúdo. Dessa forma, a constância e a coerência da

marca também podem ser afetadas.
Outro erro bastante comum é a falta de adequação da linguagem ao público, o qual também se coloca como alvo de erros, pois muitas empresas não delimitam e não pesquisam bem sobre os seus potenciais clientes, muito menos estreitam interações assertivas com eles.

E como atuar bem nas redes sociais? Confira algumas dicas:

1. Atue com a velocidade que pedem as redes
Se essa atuação e atendimento ao cliente não forem rápidas, o consumidor irá buscar a solução de suas demandas na concorrência.

2. Trace estratégias
Seja no planejamento de conteúdo, na organização de processos ou operações, as estratégias são fun-da-men-tais!

3. Leve em consideração os contextos
A empresa deve prezar pelos contextos importantes do cliente e se fazer presente neles. Isto é, mapeie em quais momentos e com quais objetivos o seu cliente está presente nas plataformas sociais.
ex: uma marca de tênis de corrida pode se posicionar nas redes em horários e momentos que atletas e amadores costumam praticar o esporte, como pela manhã às seis horas ou às oito.

4. Conheça o seu público
Essa dica está diretamente relacionada com a anterior. É preciso conhecer o comportamento dos consumidores do seu produto ou serviço, identificar seus medos e necessidades para que seu posicionamento seja assertivo. Para isso, pode-se definir perfis de públicos variados e criar comunicações específicas para cada um desses públicos.

5. Aplique o processo AIDA
AIDA é a sigla para Atenção, Interesse, Desejo e Ação. Trata-se do ciclo básico para a produção de conteúdos nas redes sociais, o qual está relacionando com o funil de vendas. Essa metodologia permite a criação de conteúdos voltados para prender a atenção, despertar o interesse, gerar desejo pelo produto ou serviço no consumidor e, enfim, direcioná-lo à ação de compra.

6. Não trabalhe só com conteúdos institucionais
É importante gerar valor ao produzir um conteúdo, fazer com que ele agregue esse valor ao estilo de vida do seu cliente. Para isso, normalmente, pode-se considerar apenas 20% da produção de conteúdo para fins institucionais. O restante precisa ser trabalhado de forma a impactar o estilo de vida do público-alvo.
Questione e pesquise: Quais são os interesses do seu cliente? São viagens, automobilismo, moda, decoração, filhos? Faça esse mapeamento, escolha cinco, seis interesses, e aborde esses assuntos de forma estratégica no seu conteúdo, de forma que haja uma relação do seu produto ou serviço com os temas levantados.

7. Esteja onde o seu público está
A melhor rede social é aquela que seu cliente está. Por isso, é difícil eleger a melhor plataforma para as empresas. Isso dependerá de cada negócio, produto e serviço. Às vezes o seu público está em um fórum online, no Pinterest, no Instagram ou é mais forte no Facebook.

8. Preze pela organização
Tenha organização, seja em termos de processos internos, de recursos financeiros, humanos, de produção de conteúdo ou atendimento ao cliente.

9. Foque no engajamento qualificado
A relevância de uma empresa nas redes sociais está mais ligada ao engajamento do seu perfil com o público do que com o volume de seguidores. No entanto, muitas empresas erram ao considerar a relevância a partir do número de integrantes da página ou perfil, o que leva à compra de muitos "cliques".
O sucesso da sua marca na internet pode ser medido por meio do engajamento que a empresa mantém com seu cliente, pois é esse engajamento qualificado que elevará as taxas de vendas.
Se você deseja crescer nas redes sociais, aplique esses pontos e invista em conteúdos e processos de qualidade.

SUGERIDO POR:
Alessandra Munck
Diretora Comercial

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

Fonte:https://blog.ipog.edu.br/comunicacao-e-marketing/miha-empresa-deve-estar-nas-redes-sociais/#:~:text=A%20import%C3%A2ncia%20das%20redes%20sociais&text=Elas%20permitem%20agilidade%2C%20velocidade%2C%20o,demandas%20de%20seus%20potenciais%20clientes.

TESOURO RENDA+ - UM COMPLEMENTO PARA A APOSENTADORIA

A Aposentadoria é um período em que não teremos mais a renda gerada através do nosso trabalho, e é um período em que almejamos segurança, estabilidade e conforto.

Infelizmente, mais de 75% da população brasileira dependerá única e exclusivamente do INSS neste período, para sobreviver. E é justamente neste tempo tão delicado da nossa vida, quando teremos necessidades tão diferentes das quais temos hoje, tais como: saúde, alimentação, medicamentos... que precisaremos de uma Renda melhor.

Segundo o IBGE, a expectativa de vida do brasileiro está aumentando cada vez mais. Então, prepare-se para a longevidade!

Foi pensando nisto que o Tesouro Nacional lançou, em 27 de dezembro de 2022, o Tesouro RendA+. Trata-se de uma forma de complementar a Aposentadoria pública e uma opção diferente da Aposentadoria privada. E já está disponível na Plataforma do Tesouro Direto desde 30 de Janeiro de 2023.

Mas antes de investir no RendA+ é necessário estar atento às seguintes informações:

- Período de Acumulação: Ao escolher um título pela data da conversão, o investidor fará as compras das quantidades, acumulando assim os seus rendimentos ao longo dos anos para recebimento de fluxos mensais futuramente;
- Data de Conversão: É a data de aposentadoria estimada pelo investidor. É também a data em que o título passará a pagar rendimentos mensais;
- Período de Conversão: É o período pós-data de conversão (período de 20 anos), em que ocorreram os pagamentos mensais.

E vai funcionar da seguinte forma:

- O Investidor escolherá 8 títulos com intervalos de 05 anos entre eles (datas de Conversão): 2030, 2035, 2040, 2045, 2050, 2055, 2060 e 2065;
- O Investidor fará uma aplicação de no mínimo R$ 30,00 até o limite máximo de R$ 1 milhão;
- É possível vender o título a qualquer momento, desde que respeitado o período de carência de 60 dias (neste caso contará com marcação a mercado, podendo obter lucro ou prejuízo);
- Quem levar o título até o vencimento terá isenção da Taxa de Custódia nos pagamentos mensais futuros (a instituição responsável pela custódia dos títulos do Tesouro Nacional é a B3; esta taxa será utilizada para custear a equipe, infraestrutura e rotina de operação dos títulos que são transacionados diariamente).

Como todo título do Tesouro Direto, o RendA+ também sofrerá a incidência de IOF – Imposto sobre Operações Financeiras e a tabela regressiva do IR – Imposto de Renda.

TABELA REGRESSIVA DO IMPOSTO DE RENDA	
PRAZO DO INVESTIMENTO	ALÍQUOTA DE IR
ATÉ 180 DIAS	22,5%
DE 181 A 360 DIAS	20%
DE 361 A 720 DIAS	17,5%
ACIMA DE 720 DIAS	15%

Mas o Tesouro RendA+ possui riscos? Sim. Conforme já disse em outro artigo, todo investimento possui riscos, neste caso os Riscos são de Liquidez, de Crédito e de Mercado.

- Risco de Liquidez: É a capacidade de encontrar compradores no momento da venda. Por ser um título do governo, possui baixo risco de liquidez;
- Risco de Crédito: É o Risco do Governo Brasileiro "quebrar" e não conseguir honrar o título;
- Risco de Mercado: São as oscilações no preço do título, antes do vencimento. Como é um título para a aposentadoria, será importante levá-lo até o final.

O RendA+ é melhor que a previdência pública e privada?

Não se trata de ser melhor ou pior, são produtos distintos. Vamos lá.

Na Previdência Pública, no período de contribuição, o investidor pode contar com uma série de benefícios, tais como: auxílio doença, auxílio natalidade, aposentadoria por invalidez etc. E quando se aposenta conta com uma renda vitalícia.

No caso da Previdência Privada, o investidor pode pactuar ou não uma data para a aposentadoria e, ao se aposentar, pode contar com uma renda vitalícia ou se preferir, pode sacar todo o montante (utilizando-o conforme a sua conveniência). Se optar pelo PGBL, é possível contar com benefício fiscal, além de Planejamento Sucessório.

No RendA+, o investidor escolhe um período de acumulação e consequentemente a data de conversão, lembrando que todo o valor acumulado é liquidado durante o período de conversão (que sempre será de 20 anos).

Portanto, é uma forma de, em primeiro lugar, complementar a aposentadoria, e, em segundo mas não menos importante, de diversificação de investimentos. Aliás, diversificar é sempre uma excelente ideia!

Um abraço e até o próximo Artigo!

Referências Eletrônicas:

- https://www.infomoney.com.br;
- https://www.tesourodireto.com.br;
- https://www.ibge.gov.br.

Disclaimer: Este artigo possui caráter meramente informativo, não constitui material promocional e não foi produzido como uma solicitação de compra ou venda de qualquer ativo ou instrumentos financeiros relacionados em qualquer jurisdição. Os dados, que por acaso venham a aparecer aqui, referem-se ao passado; e a rentabilidade obtida no passado não representa garantia de rentabilidade futura.

ESCRITO POR:
Cristiano Silva

Economista e Assessor de Investimentos
Instagram: cristiano_silva8022
E-mail: cristiano.silva@versacapital.com.br

DEVER DO MÉDICO DE INFORMAR O PACIENTE

O dever do médico de informar é uma obrigação ética e legal que consiste em fornecer ao paciente todas as informações necessárias para que ele possa tomar uma decisão informada sobre o seu tratamento médico.

A importância deste dever é evidente, uma vez que o paciente é o principal interessado no seu próprio tratamento e tem o direito de participar ativamente das decisões relacionadas à sua saúde. Além disto, a informação adequada é essencial para que o paciente possa dar o seu consentimento de forma livre e esclarecida, o que é outro direito fundamental dos pacientes, além da garantia do princípio da autonomia da vontade do paciente.

A obrigação de informar é reconhecida em vários documentos legais e éticos. Por exemplo, o Código de Ética Médica do Conselho Federal de Medicina (CFM) estabelece que "o médico deve informar ao paciente o diagnóstico, o prognóstico, os riscos e os objetivos do tratamento, salvo quando a comunicação direta possa provocar-lhe dano, devendo sempre agir com seu consentimento e esclarecimento".

Além disto, a Lei nº 13.787/2018, conhecida como Lei do Direito à Informação e ao Consentimento, reforça o dever do médico de informar o paciente de forma clara e objetiva sobre o seu estado de saúde, as opções de tratamento disponíveis e os riscos e benefícios de cada uma delas.

O dever de informar também inclui a obrigação de fornecer informações precisas e compreensíveis, adaptadas ao nível de entendimento do paciente. Isto pode envolver o uso de linguagem simples, ilustrações, exemplos concretos e a repetição das informações quando necessário.

É importante ressaltar que o dever de informar não se limita apenas à comunicação verbal. O médico também deve fornecer informações por escrito, se necessário, e utilizar recursos tecnológicos, como vídeos explicativos e aplicativos de saúde, para facilitar a compreensão do paciente, além do Termo de Consentimento Livre e Esclarecido.

A propósito, cabe dizer que o TCLE (Termo de Consentimento Livre e Esclarecido), disponível pelas Sociedades de cada especialização, serve como orientação, devendo ser adaptado de acordo com a atuação médica, para que não haja generalização na conduta, pois neste caso, portanto, haveria a perda do sentido do documento.

O cumprimento do dever de informar também pode trazer benefícios para o próprio médico. Ao estabelecer uma relação de confiança e respeito mútuo com o paciente, o médico pode melhorar a adesão ao tratamento e reduzir o risco de litígios judiciais ou éticos relacionados à falta de informação ou consentimento inadequado.

No entanto, é importante destacar que o dever de informar não é absoluto e pode ser limitado em certas circunstâncias. Por exemplo, em casos de emergência ou quando a informação direta pode causar danos ao paciente, o médico pode decidir adiar a comunicação ou fornecer informações apenas aos familiares ou responsáveis pelo paciente.

Em conclusão, o dever do médico de informar é uma obrigação ética e legal fundamental que deve ser cumprida de forma consciente e responsável em todas as etapas do tratamento médico. Ao fornecer informações claras, precisas e adaptadas ao nível de entendimento do paciente, o médico permite que o paciente participe ativamente do seu próprio tratamento e contribui para a construção de uma relação de confiança e respeito mútuo.

ESCRITO POR:
Dr.ª Thaissa Nunes
Advogada / Vice-Presidente da Comissão de Direito Médico da OAB/NI.

OLÁ MEUS CAROS!

Nada como ter amigos! Somente deste jeito continuo a ter condições de transmitir a vocês novas experiências gastronômicas; agora, quando vou a algum lugar, combino com uma turma de 06 a 08 pessoas que, como pedem comida para todos, como apenas um pouquinho e consigo trazer novas experiências para vocês.
Então, baseado nisto, resolvemos ir ao Deliciando Steak Club, loja com duas filiais, uma em Jacarepaguá, na Freguesia, e uma no Rosas Shopping, na Barra. Fomos lá para dar um "check" no famoséssimo bife com ouro, que os figurões comeram na Copa ou comeram em NY, que o Deliciando serve com frequência. Como éramos 08, 06 adultos e 02 crianças, ficou mais divertido. De entrada, foi pedida para as crianças uma linguicinha de pernil com pão de alho bem servida e saborosa; e para os adultos foi pedida uma picanha uruguaia fatiada com farofinha e molho à campanha muito bem finalizada e pipoca de camarão com maionese de alho feita na Casa. Eu com minha fome de monstro, que não é verdadeira, comi uma fatia de linguiça, 02 filetes de picanha e 01 pipoca de camarão, que nada mais é do que um camarão empanadinho. E aí veio a estrela, o tal do bife de ouro, que é um filé de 300g folheado a ouro comestível, o qual, o garçon traz à mesa, corta em filetes e joga o sal de parrilha por cima, naquele estilo internet, "por cima do cotovelo". Foram dois bifes apenas, que foram divididos em filetes para todos, já que haviam servido antes muitas outras coisas, que todos aproveitaram bem. Dica, eu não comi o filé dourado, pois ele estava tão malpassado que veio mugindo literalmente, e eu não sou adepto de carnes malpassadas. Sugiro que peça para dar um ponto que lhe agrade: como os amigos curtiam a vaca quase viva, fiquei só na foto. Para beber, a galera pediu chopp e o Melt rose (que é um preparado de prosecco com gin que a mulherada toma igual a água). Eu fiquei mesmo foi com as crianças, no suquinho de laranja; a sobremesa teve sorvete de frutas e churros com doce de leite, além do café: este eu posso!
Tudo muito bem feito, ambiente carioquíssimo típico, e ainda assistimos o Flamengo perder para o Vasco para desespero do meu compadre.
O cardápio é bem variado na grelha com picanha suína para 03 pessoas: com ervas, picanha com catupiry muito bonita, bife dourado, cortes especiais, alguns belisquetes e entradas interessantes.
Preço justo! Por exemplo, o bife com ouro para duas pessoas mais farofa, molho e fritas custa 149,00 reais.
Vale a visita!!!
O instagram para curtir está aí embaixo:
@deliciandooficial
Sejam Felizes!!

ESCRITO POR:
Dr. Marcelo Nogueira
Cardiologista

Escrito por Marco A. B. Nunes

ACINI REELEGE PRESIDENTE

Da esquerda pra direita: Dr. Júlio César, Denildo Soares, Claudio Rosenberg, Mario Lopes, Decio Pereira, Leno Aguiar e Roberto Cabral.

A ACINI, Associação Comercial e Industrial de Nova Iguaçu, celebra 78 anos de existência e, desde de 1945, ajuda e luta pelo nosso crescimento e desenvolvimento econômico.

E, no último dia 15 de março, o Presidente MÁRIO PEREIRA LOPES, atual Secretário de Desenvolvimento Econômico, Trabalho e Turismo de Nova Iguaçu, num clima de muito trabalho e de muita luta, foi reeleito, em uma eleição muito tranquila...

E os empresários locais reconhecem o forte compromisso deste líder, atuante e determinado, tanto na Secretaria de Desenvolvimento quanto na ACINI, casamento perfeito de força e de união, para a valorização e crescimento de nossa região.

Assim, podemos ver e perceber o quanto a instituição é organizada e presente na cidade. É de extrema importância para os municípios terem associações como a Acini, que auxiliam de maneira ativa o desenvolvimento, através do estudo de mercado e identificando a vocação da região.

E até no incêndio ocorrido em nossa cidade, do antigo Shopping Vida, que foi um dos casos mais complexos... de todo o seu empenho e dedicação, sempre buscando a união entre os setores Público e Privado; trazendo para a nossa cidade o progresso sempre com muita maestria.

Não podemos é claro esquecer a criação da Escola do Empresário, que têm como objetivo, manter, atualizar e ajudar o empresariado a melhorar cada vez mais os seus empreendimentos.

E o próprio Mário diz: ... "Agradeço a toda diretoria, que tem somado para que a entidade, cada vez mais, tenha sua atuação reconhecida"...

Desejamos ao nosso amigo e parceiro Mário Lopes muito sucesso, força e energia, tanto para a ACINI quanto para a Secretaria de Desenvolvimento, a fim de que cada vez mais a nossa Cidade e Região cresçam e se desenvolvam; e o principal: valorizemos o trabalho de ambas as entidades e vejamos a vontade de sempre fazer o melhor.

Estamos aqui à sua disposição!

AMNI
DIRETORIA
Triênio 2020/2023

amni

SEJA UMA EMPRESA PARCEIRA E AMIGA DA AMNI

Depois de tudo que sempre falamos e mostramos sobre a nossa Casa e este momento tão difícil que todos estamos vivendo... contamos muito com o seu apoio, seja uma empresa parceira e amiga de nossa Casa. Nestes tempos difíceis, precisamos de sua ajuda para manter a nossa Casa viva, nossa revista viva... doe... faça uma contribuição e ajude a nossa Instituição. Seja nosso parceiro, assim ajudaremos na divulgação de sua empresa para nossos associados e nossa rede de relacionamentos... para maiores informações, fale com o nosso Administrador, Marco Antônio:
WhatsApp: +552197517301

ANIVERSARIANTES DO MÊS DE ABRIL

Dr. Hilton de Oliveira Nascimento	01/04
Dr. Mauro Araújo Ozório	01/04
Dr. Gerson Rodrigues Estermínio	02/04
Dra. Isabel Cristina Alonso Gomes	04/04
Dr. Fabiano de Souza Ramos	05/04
Dr. Thiago Ferreira Moura	05/04
Dr. Ueliton Vianna	05/04
Dr. Fabiano de Souza Ramos	06/04
Dra. Teresa Cristina Mendes Pinto	06/04
Dr. Gilmar de Oliveira Pacheco	07/04
Dra. Marina Rosa Lopes	07/04
Dr. Sergio Almeida Nunes	07/04
Dra. Rosilene da Fonte Tavares Rodrigues	08/04
Dr. Alessandro dos Santos Barbosa	09/04
Dr. Joselito Barros Oliveira	11/04
Dr. Luiz Carlos de Assumpção Cavalcanti	11/04
Dra. Liliane Fagundes Santos Vieira	14/04
Dr. Jorge Luiz das Chagas Machado	14/04
Dr. Eduardo Duque Estrada Medeiros	15/04
Dr. Flávio Marcio de Oliveira Segundo	15/04
Dra. Giovana Breda Rodrigues	16/04
Dra. Juliana Ribeiro da Costa Lino	16/04
Dr. Yassushi Yoneshigue	16/04
Dra. Cristiane Villas Bôas Legentil	17/04
Dra. Elaine Fonseca Bastos Goulart	17/04
Dr. Marcello Bez	17/04
Dr. Dario Martins Bezerra Filho	18/04
Dr. Fernando Gesualdi Fagundes Filho	18/04
Dra. Danny Christine de A. Guabiraba	19/04
Dr. Edson Alvares Rodrigues	19/04
Dr. Heraldo Senne de Arruda	19/04
Dr. José Luiz Ribeiro	19/04
Dr. Rodrigo Serapião da Silva	19/04
Dra. Belize Marques Barreto	20/04
Dr. José Roberto Fernandes	20/04
Dr. Marco Antonio Lucena Costa	20/04
Dra. Andréa Ferreira Pinheiro	21/04
Dr. Ralph Bittencourt Coutinho	21/04
Dra. Maria Betânia Carvalho Souza Paiva	22/04
Dr. Moisés Eliahu Mizrahi	22/04
Dr. Luiz Américo Ribeiro Silva	23/04
Dr. João Luiz de Aquino Figueiredo	25/04
Dra. Maria Lucia Correa	28/04
Dra. Maria Conceição Rego B. Pugliese	29/04
Dr. Octacílio Soares Júnior	29/04

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**

MODERNIDADE E TECNOLOGIA EM MEDICINA LABORATORIAL

Riolabor
Medicina Diagnóstica

COM ATENDIMENTO ESPECIALIZADO EM NOVA IGUAÇU

Nova Iguaçu I
NOVO ENDEREÇO

Rua Dom Walmor, 383 sala 408
Centro (Prédio da Polícia Federal)

São João de Meriti

Rua Expedicionários, nº 62,
2º andar - Centro

Nilópolis

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

Duque de Caxias

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

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