

REVISTA

www.homedoctor.com.br

HD News

4 - Março 2011

FM
ABC
FACULDADE DE MEDICINA DO ABC



Entrevista
ANS cria Agenda
Regulatória
página 3

Tecnologia
Confira o novo site
da Home Doctor
página 5



Home Doctor e FMABC

Parceria inédita favorece a formação de profissionais focados em Atenção Domiciliar

páginas 6 e 7



ENTREVISTA
ANS cria
Agenda
Regulatória **3**



TECNOLOGIA
Confira o novo site
da Home Doctor **5**



ESPECIAL
Home Doctor e
FMABC, parceria
inédita favorece
formação
profissional **6**



SERVIÇO
Facilidades
para o dia
a dia com
o uso da
Internet **8**



ATENÇÃO
PROFISSIONAL
As oportunidades
de um mercado
ascendente **10**



CONEXÃO HD
• Qualihosp 2011
• Aniversário da Filial
Vale do Paraíba
• Unidade Baixada
Santista tem novo
endereço **11**

Na formação profissional, uma importante contribuição social

A interação entre o ambiente acadêmico, o mercado de trabalho e a sociedade torna-se cada vez mais imperativa no mundo contemporâneo. Não por acaso, os países desenvolvidos já há muito tempo apostam nesta equação, aproximando, na prática, os seus estudantes da realidade que encontrarão fora dos bancos escolares, assim como estimulando empresas e outras instituições organizadas a apoiarem e financiarem projetos e pesquisas desenvolvidos dentro das universidades

Atenta a este cenário, a Home Doctor, desde a sua criação, sempre manteve efetiva proximidade com o mundo acadêmico, relação que, nos últimos anos, ganhou uma nova dimensão.

Orgulhamo-nos em ter sido a primeira empresa privada do País a efetuar parcerias com instituições de ensino com o intuito de formar médicos que atendam à demanda do segmento de Atenção Domiciliar. E uma das características principais observadas nos projetos que apoiamos é justamente a fusão entre teoria e prática, pois acreditamos que este é o caminho para a formação profissional de qualidade.

Desta forma, não apenas apoiamos projetos de universidades de renome no País, como colocamos o nosso *know-how* à disposição dos seus estudantes, abrindo as portas da Home Doctor para que tenham uma vivência prática do dia a dia das nossas equipes e conheçam as múltiplas variáveis existentes no atendimento domiciliar.

O sucesso das parcerias estabelecidas com a Faculdade de Medicina do ABC (FMABC) e com a Universidade de São Paulo (USP) mostra-nos que estamos no caminho certo, conscientizando os profissionais que estão chegando ao mercado sobre a existência de mais um segmento com expressivo potencial de atuação e, principalmente, ajudando a formá-los em práticas específicas deste modelo de atendimento.

Tais aspectos são muito importantes, pois, apesar de a Atenção Domiciliar estar cada vez mais consolidada no País e sinalizar excelentes perspectivas de crescimento nos próximos anos – alavancadas pelo envelhecimento da população e pelos altos custos das internações hospitalares –, ainda é um tema pouco explorado nos cursos de Medicina, que não oferecem formação focada nesta atividade, deixando tal papel para as empresas do setor.

Com nossas parcerias, que abrangem desde residência e estágios até a criação de uma cátedra voltada à Atenção Domiciliar para cursos de graduação e pós-graduação, o objetivo da Home Doctor é justamente reverter este quadro.

Em nosso entendimento, a sintonia das Universidades com as transformações e necessidades sociais é uma exigência cada vez mais premente do século XXI. Nosso papel como empresa modelo em Atenção Domiciliar no Brasil é justamente, dentro do nosso escopo de atuação, ajudar a viabilizar esta integração, gerando benefícios para profissionais, escolas, empresas, instituições da área da Saúde e sociedade.

Dr. Emílio De Fina Jr.
Sócio-Diretor da Home Doctor

Confira a matéria completa sobre a nova parceria da Home Doctor com a Faculdade de Medicina do ABC (FMABC) nesta edição do Home Doctor News.



EXPEDIENTE

Home Doctor News é uma publicação trimestral da Home Doctor - Av Hélio Pellegrino, 454 - Moema - São Paulo/SP - CEP 04513-100

Tel.: (11) 3897 2300 - www.homedoctor.com.br

Coordenação: Departamento de Marketing da Home Doctor - **Jornalista Responsável:** Renata Lacerda (MTb 9993) - **Conselho Editorial:** Dr. José Eduardo Ramão, Dr. Emílio De Fina Jr. e Dr. Ari Bolonhezi, Sócios-Diretores da Home Doctor, e Dr. Carlos Eduardo Lodovici Tavolari - Diretor Geral.

Produção: Zenith® Comunicação Integrada
Tel.: (11) 3774 4337 - www.zenithcom.com.br

Edição: Cristiane Ferrari - **Textos:** Cristiane Ferrari, Madalena Almeida e Renata Scocate - **Arte:** Walter Aguilera Jr.

Tiragem: 3.000 exemplares

ANS CRIA AGENDA REGULATÓRIA

A Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) divulgou, em fevereiro, a criação de sua primeira Agenda Regulatória. A ferramenta enfoca nove temas prioritários que direcionarão a atuação da Agência no período de 2011 a 2012. Maurício Ceschin, diretor-presidente da ANS, explica as razões que levaram à estruturação da Agenda e à escolha da definição dos temas, destacando seus principais desafios.

HD - O que é uma Agenda Regulatória e qual o objetivo da ANS com a sua criação?

MC - A Agenda Regulatória é um instrumento a partir do qual uma agência reguladora estabelece o seu cronograma de atividades prioritárias, com abordagem organizada e estruturada, a fim de garantir maior transparência e previsibilidade na sua atuação e, assim, promover o desenvolvimento saudável e sustentável do setor regulado.

Em setores de atividade privada com forte viés e interesse social, como o de planos de saúde, em que há interesses contraditórios e assimetria de informações, a tarefa reguladora é um desafio. Sendo assim, o objetivo da Agência Nacional de Saúde Suplementar é estimular a transparência e a previsibilidade de suas ações, permitindo que não só os agentes do setor, mas toda a sociedade, conheçam e participem das discussões e propostas.

Com a Agenda Regulatória poderemos antecipar os desafios que inevitavelmente surgirão como ameaça à sustentabilidade e qualidade dos serviços ofertados aos beneficiários e consumidores de planos de saúde.

HD - Como a Agenda Regulatória deve funcionar na prática?

MC - Na prática, a Agenda Regulatória definirá regras e criará incentivos destinados às empresas de planos de saúde. Todas as ações serão pautadas nos nove Eixos estabelecidos na Agenda. Já é possível encontrar ações da ANS que são fruto da Agenda Regulatória -- um exemplo é a consulta pública sobre garantia de atendimento, que abordou temas como o cumprimento de prazos máximos para a marcação de consultas básicas, exames e internações e a obrigatoriedade da existência de

prestadores de serviços de saúde (hospitais, clínicas, laboratórios e médicos) em todos os municípios que integrem a área de abrangência do plano de saúde contratado.

HD - Quais foram os temas priorizados e quais os critérios que levaram a esta definição específica?

MC - São nove eixos temáticos, cada um deles tendo subtemas que podem ter mais de uma ação. A escolha dos eixos se deve às demandas do setor. Os temas são os seguintes: 1 - Modelo de Financiamento do Setor; 2 - Garantia de Qualidade e Acesso Assistencial; 3 - Modelo de Pagamento a Prestadores; 4 - Assistência Farmacêutica; 5 - Incentivo à Concorrência; 6 - Garantia de Acesso à Informação; 7 - Contratos Antigos; 8 - Assistência ao Idoso; 9 - Integração com o SUS.

HD - A discussão em torno dos itens apresentados estará focada exclusivamente no cenário atual do Sistema de Saúde Suplementar ou envolverá projeções futuras para a área da Saúde como um todo?

MC - A Agenda Regulatória da ANS destina-se à Saúde Suplementar, foco da atuação da Agência. Um de seus eixos, no entanto, refere-se ao incremento da integração deste setor com o Sistema Único de Saúde (SUS)

HD - Qual a visão em relação à Assistência Domiciliar? A discussão em torno deste modelo de atendimento está prevista?

MC - A Resolução Normativa nº 211/2010 definiu critérios para a internação domiciliar. O Art. 13 determina que se a operadora oferecer a internação domiciliar em substituição à internação hospitalar deverá obedecer não só às exigências previstas pela ANVISA, mas também as coberturas previstas para a internação hospitalar na Lei 9656. Nos casos em que a assistência domiciliar não se dê em substituição à internação hospitalar, esta deverá obedecer a previsão contratual ou a negociação entre as partes.

HD - Com a implantação de uma Agenda Regulatória, o que muda efetivamente para a ANS e para a sociedade?

MC - A agenda movimentou parte do corpo técnico da ANS desde novembro de 2010. Cada ação da agenda regulatória envolve técnicos de várias diretorias. Além disso, vamos abrir a participação nos trabalhos dos planos de ação para todos os servidores que tiverem conhecimento específico no que está sendo estudado, mesmo que não estejam lotados na equipe responsável pelo tema.

O impacto para a sociedade será tanto maior quanto mais participativos forem seus representantes na Câmara de Saú-



Maurício Ceschin, diretor-presidente da ANS



de Suplementar (CSS). É preciso ter clareza para a forma como a sociedade participa dessas discussões: através das diversas instituições que representam a todos na CSS.

Os consumidores estão representados, bem como os profissionais de saúde, os hospitais e clínicas e os trabalhadores sindicalizados. Enfim, há representação suficiente. É importante lembrar que, durante a própria construção dos temas, houve espaço para que

as instituições representativas dos operadores setoriais fizessem suas sugestões. Da mesma forma, temos a expectativa de que a participação da sociedade irá crescer com o desenrolar dos temas e o seu aprofundamento.

Há que se ressaltar que esta é nossa primeira experiência em fazer uma agenda regulatória, portanto, teremos muito o que aprimorar. ■

Conheça os nove eixos temáticos da Agenda Regulatória da ANS e respectivas ações para o período 2011-2012

1. Modelo de financiamento do setor

- Buscar alternativas de modelos de reajustes para planos individuais novos.
- Estudar a possibilidade de formatação de produtos de planos de saúde com alternativas mistas de mutualismo e capitalização.
- Analisar Nota Técnica Atuarial de produtos e Pacto Intergeracional; manutenção do limite da relação entre valores da última (59 anos ou mais) e da primeira (0 a 18 anos) faixas etárias em seis vezes.

2. Garantia de acesso e qualidade assistencial

- Determinar prazos máximos para atendimento entre a autorização da operadora para exames e procedimentos e a efetiva realização; Definir critérios para análise de suficiência de rede.
- Efetuar a revisão do Índice de Desempenho da Saúde Suplementar (IDSS) do programa de qualificação de operadoras, principalmente no que se refere à satisfação do beneficiário.
- Implantar o programa de acreditação de operadoras de planos de saúde e o programa de qualificação dos prestadores de serviços que integram o mercado de saúde suplementar.
- Reavaliar os critérios de mecanismos de regulação esta belecidos pela Resolução CONSU (Conselho de Saúde Suplementar) nº 8.

3. Modelo de pagamento a prestadores

- Estimular a adoção, pelo setor, de codificação única para procedimentos médicos.
- Promover pacto setorial para a definição/criação de estímulos e mecanismos indutores para nova sistemática de remuneração dos hospitais, conforme previamente acordado.

4. Assistência farmacêutica

- Estudar alternativas de oferta de assistência farmacêutica ambulatorial para beneficiários do setor de saúde suplementar portadores de patologias crônicas de maior prevalência, como forma de reduzir o subtratamento.

5. Incentivo à concorrência

- Aprofundar o relacionamento com o Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência (SDE - Secretaria de Direito Econômico do Ministério da Justiça, SEAE - Secretaria

de Acompanhamento Econômico do Ministério da Fazenda e o CADE - Conselho Administrativo de Defesa Econômica) para identificação de mercados concentrados, visando a adequação da regulamentação às necessidades específicas.

- Aprofundar o estudo para a análise do grau de concorrência em possíveis mercados relevantes.
- Avançar no modelo de mobilidade com portabilidade de carências.
- Criar mecanismos de incentivo à comercialização de planos individuais.

6. Garantia de acesso à informação

- Reformular o portal da ANS, tornando-o mais interativo e buscando facilitar o acesso às informações pelos diversos públicos com foco, sobretudo, no consumidor.
- Organizar a informação comparativa entre operadoras e prestadores para ampliar a compreensão e capacidade de escolha por parte do consumidor.
- Divulgar as súmulas de entendimento da ANS.
- Promover a atualização da legislação de saúde suplementar.
- Sistematizar os critérios de atualização do rol de procedimentos médicos.

7. Contratos antigos

- Estimular a adaptação/migração dos contratos individuais/coletivos.

8. Assistência ao idoso

- Estudar experiências de sucesso na atenção ao idoso, buscando formatar produtos específicos para a terceira idade.
- Criar indicadores sobre atenção ao idoso, na dimensão de atenção à saúde do programa de qualificação da saúde suplementar.
- Estimular as operadoras a criarem incentivos aos beneficiários da terceira idade que participarem de programas de acompanhamento de sua saúde.
- Incentivar a comercialização de planos de saúde para a terceira idade.

9. Integração da Saúde Suplementar com o SUS

- Implantar a identificação unívoca do beneficiário para a saúde suplementar e desenvolver prontuário eletrônico.
- Propor a discussão sobre o modelo de sistema de saúde nacional: o que deve ser suplementar, complementar ou substitutivo.



Home Doctor lança novo site

Muito mais informação e interatividade

A Home Doctor apresentou ao mercado o seu novo website, que, além de um design mais leve e moderno, possui arquitetura e funcionalidades que garantem acesso mais rápido e uma melhor navegabilidade aos internautas. O conteúdo também foi submetido à ampla reformulação, tornando a página mais informativa e atrativa.

Como explica Kelly Cristina Rodrigues Zorzan, superintendente de Marketing da Home Doctor, o objetivo principal desta reformulação foi ampliar a interatividade com os *stakeholders* da empresa, que incluem clientes, fornecedores, profissionais de Saúde, pacientes, cuidadores, assim como representantes da Imprensa e de órgãos públicos ligados à área da Saúde.

"A web é um meio que se tornou vital para a comunicação de qualquer empresa, seja qual for o seu segmento de atuação. Assim, além de ser um canal estratégico para ampliarmos e fortalecermos a imagem da marca, também é fundamental para mantermos contato direto com nossos públicos e divulgarmos informações sobre a empresa, o segmento de Atenção Domiciliar e a área da Saúde como um todo. Paralelamente, sua interatividade é uma importante ferramenta de apoio à área assistencial", avalia a superintendente.

Em sintonia com esta proposta, o site traz informações completas sobre o histórico da empresa, vídeos institucionais e entrevistas sobre o setor. Destaque para o conteúdo desenvolvido especificamente para os cuidadores, figuras imprescindíveis para o sucesso do atendimento no domicílio, e para as cartilhas e materiais informativos sobre as rotinas da assistência médica domiciliar, também disponibilizadas no portal da Home Doctor.



O novo site mantém a área de acesso à extranet, reservada para clientes, onde as Operadoras de Planos de Saúde, previamente cadastradas, podem ter acesso ao Prontuário Eletrônico de seus pacientes e acompanhar sua evolução clínica, com fichas com diagnósticos e listagem dos profissionais responsáveis pelo atendimento.

Kelly Rodrigues Zorzan garante, entretanto, que as novidades não devem parar por aí — "Em função da própria velocidade e dinamismo da comunicação na Internet, nosso *website* continuará recebendo melhorias constantes, a fim de levar um conteúdo sempre atualizado aos internautas, sejam eles gestores de convênios, pacientes, familiares ou profissionais da saúde".

Home Doctor e

Parceria inédita pretende minimizar carência de profissionais

Aproximar o mundo acadêmico das necessidades sociais e da realidade do próprio mercado de trabalho é uma exigência cada vez mais premente na área da Saúde nos dias atuais.

No caso da Atenção Domiciliar, especificamente, esta situação ganha contornos ainda mais urgentes. A relação é direta: ao mesmo tempo em que esta modalidade de atendimento conquista cada vez mais espaço no cenário brasileiro, os cursos de Medicina não oferecem formação específica voltada à atuação neste segmento, o que dificulta a oferta de profissionais.

Consciente deste cenário, a Home Doctor mantém, desde 2007, parceria com a Faculdade de Medicina do ABC (FMABC), localizada na Grande São Paulo. O objetivo é, justamente, reduzir a dissonância entre a formação e a atuação prática dos profissionais de Medicina na Assistência Domiciliar.

O mais novo fruto desta parceria é a criação de uma cátedra, que, entre várias atividades, está propondo uma disciplina eletiva focada em atenção domiciliar, que passará a fazer parte da grade dos cursos de graduação e pós-graduação. A nova cátedra abordará os princípios e rotinas desta modalidade e será estabelecida a partir do segundo semestre de 2011.

"O mundo contemporâneo não permi-

te mais a cisão entre a educação e o trabalho. Cada vez mais, a universidade deve estar sintonizada com a realidade social e com o mercado, ao mesmo tempo em que as empresas, as instituições de serviços e, claro, os próprios profissionais, necessitam educar-se permanentemente. A FMABC tem esta visão e é muito importante contar com uma empresa como a Home



Dr. Marco Akerman, vice-diretor da FMABC.

Doctor, referência na área de atendimento domiciliar no País, para o desenvolvimento deste trabalho conjunto. Com esta parceria, aliás, a Home Doctor, mais uma vez, comprova o seu perfil moderno, pioneiro e arrojado", avalia o Dr. Marco Akerman, vice-diretor da FMABC.

Para o Dr. Ari Bolonhezi, sócio-diretor da Home Doctor e um dos mentores da parceria com a FMABC, o objetivo destas iniciativas é aproximar o universo acadêmico da prática diária dos profissionais, transformando essa relação em um diálogo permanente para o aprimoramento das atividades e o levantamento das necessidades relacionadas à tríade ensino, pesquisa e extensão.

Teoria e Prática

A fim de proporcionar complementação do aprendizado aos futuros profissionais, ou seja, o aprimoramento das competências de avaliação, diagnóstico e tratamento dos pacientes, tanto a nova cátedra quanto o programa de pós-graduação preveem a observação "in loco" do processo de atenção domiciliar. Trata-se do método Observation Skills Competence (Observação de Habilidades e Competências), a partir do qual os alunos são envolvidos em uma simulação da realidade e precisam estabelecer qual é o tratamento mais adequado àquele paciente específico.



FMABC

País na área de Atenção Domiciliar

A preocupação em integrar teoria e prática, aliás, tem sido o grande diferencial dos projetos desenvolvidos pela FMABC e Home Doctor. Esse aspecto pode ser comprovado, por exemplo, no Programa de Residência Médica em Medicina da Família e Comunidade, apoiado pela empresa desde 2007 e que já formou três turmas.

Pioneiro no País no oferecimento de um ciclo completo sobre Atenção Domiciliar, o curso, que é vinculado ao Programa de Residência de Medicina de Família e Comunidade, tem como proposta formar profissionais com atuação voltada para a saúde suplementar e também com foco em gestão de saúde. Para isso, trabalha com uma abordagem biopsicossocial do processo de saúde e adoecimento, integrando ações de atenção primária, secundária e terciária, promoção, recuperação e educação em saúde nos níveis individual e coletivo.

Para obter resultados tangíveis sobre a modalidade não apenas na esfera pública, mas também na esfera privada, o Programa adota uma metodologia que insere o residente no processo de trabalho das equipes da Home Doctor. Sob a permanente supervisão dos médicos da empresa, os novos profissionais são preparados para as rotinas da atenção domiciliar em saúde, desde a avaliação dos doentes, passando pelo planejamento e execução de programas integrais de saúde, priorizando sempre a relação médico-paciente, por meio de uma abordagem humanizada e com interação da equipe multiprofissional.

Para a Home Doctor, receber os residentes é uma forma de contribuir para a profissionalização e sustentabilidade do setor: "Mais do que acolher estes profissionais, estamos empenhados em oferecer-lhes uma formação de qualidade, dentro da visão de uma empresa privada, sobre um tema ainda pouco explorado no meio acadêmico. Mas não resta dúvida que nossa empresa também ganha com esta experiência, afinal, a integração entre as nossas equipes e os residentes favorece o crescimento e a sustentação da Home Doctor, pois possibilita a permanente difusão de informações técnicas e a consequente reciclagem de todos os profissionais", observa o Dr. Ari Bolonhezi.

Vale destacar que a Home Doctor também apoia outros projetos da Faculdade de Medicina do ABC, tanto nas áreas de graduação como de pesquisa. Desde 2008, inclusive, a empresa abriga um Programa de Estágio, com o oferecimento de vagas para graduandos do curso de Medicina ministrado na Instituição.

A carência de profissionais

A atenção médica domiciliar, sistematizada e modernizada como conhecemos hoje, surgiu na iniciativa privada há pouco mais de duas décadas como uma ferramenta de gestão de pacientes crônicos ou de alta complexidade. Com o passar do tempo, esta modalidade de atendimento também se mostrou altamente eficaz na gestão e redução de custos junto às fontes pagadoras, uma vez que, em comparação à internação hospitalar, pode representar economia entre 20 a 50%, dependendo do caso.

"A atenção domiciliar se desenvolveu mediante uma demanda de mercado, sem contar com profissionais devidamente formados para atuação neste modelo. Aquilo que era uma situação natural num primeiro momento, já que se tratava de um formato de atendimento novo no Brasil, persiste até os dias de hoje e o segmento continua a carecer de profissionais especializados. A principal razão para este cenário está no fato de as universidades não oferecerem formação específica para esta atividade, deixando este papel para as empresas do setor", explica o Dr. Bolonhezi.

Outro ponto importante a ser observado é que a demanda por profissionais qualificados nesta área tende a crescer significativamente nos próximos anos, levando-se em conta justamente a expectativa de crescimento do setor, pautada em vários fatores, como o envelhecimento da população brasileira e o aumento dos custos hospitalares.

Como afirma o Dr. Akerman, a nova agenda da FMABC vem ao encontro



"A responsabilidade pela formação profissional não pode estar limitada exclusivamente ao Estado. Inúmeras experiências internacionais de sucesso na área do conhecimento comprovam que esta é uma visão totalmente ultrapassada e, na verdade, muito pouco eficaz.

Na FMABC, buscamos e priorizamos alternativas para viabilizar a nossa missão de distribuir novos saberes e a parceria com a Home Doctor vem totalmente ao encontro deste posicionamento.

Trata-se de uma associação perfeita, pois todos saem ganhando: a Universidade, que tem a possibilidade de oferecer uma formação de melhor qualidade, cumprindo o seu papel social; a empresa, que poderá se beneficiar no futuro com a contratação de profissionais melhor qualificados para a sua atividade-fim, e, sem dúvida, a sociedade, pois o resultado de todo este processo é a elevação da qualidade da Saúde oferecida à população.

Realmente, seria fantástico se conseguíssemos reproduzir este modelo em todas as áreas do conhecimento. Com certeza, transformaríamos a realidade do País", avalia o Dr. Adilson Pires, Diretor da FMABC.

desta realidade, buscando reduzir a dissonância entre a oferta de profissionais qualificados e as necessidades do segmento de Atenção Domiciliar. "Ao apoiar nossos projetos e colocar todo o seu *know-how* à disposição dos estudantes, a Home Doctor demonstra não apenas consciência do seu próprio papel social, mas também confirma sua importância como empresa modelo na Atenção Domiciliar no País", finaliza o Dr. Akerman.



É só clicar!

Cada vez mais os serviços disponibilizados na web estão facilitando nossas vidas! Além do ganho de tempo, da vantagem em resolver nossas pendências sem sair de casa ou ter que se ausentar do trabalho, sites e portais permitem fazer pesquisas de preços, obter informações sobre novos produtos e até fugir da burocracia – e claro, das filas! Confira algumas dicas seguras e eficazes que podem fazer a diferença!

Na hora de viajar

No mundo atual, você pode programar toda a sua viagem e momentos de lazer com apenas alguns cliques. A Internet já oferece vários sites seguros que permitem não apenas pesquisar, comparar preços e condições, mas também efetuar reservas em voos e hotéis, locar carros e até adquirir tickets para passeios específicos no Brasil e no exterior.

O www.decolar.com é uma agência de viagens *online* que oferece pacotes de viagens, hotéis, carros e passagens. Quem faz parte do clube dos assinantes do site recebe via e-mail promoções exclusivas de hotéis e voos.

O www.booking.com é outro dos sites mais acessados da web para a efetivação de reservas de hotéis on-line das mais diversas categorias, em todo o mundo.

Estes sites costumam trazer a avaliação e comentários de clientes com relação aos serviços, o que também pode ajudar na hora da decisão.

Horários e status de voos

Horários de voos, partidas e chegadas também podem ser consultados pela internet. A Infraero disponibiliza em seu site um sistema para consulta de horários de voos, partidas e chegadas dos mesmos, além do seu status (finalizado, previsto, atrasado etc)

Para consultar, basta informar o número do voo, a companhia aérea ou o aeroporto. É possível consultar também pelo aeroporto de origem e aeroporto de destino, partida e chegada.

O site mostra informações sobre o aeroporto escolhido, como a distância do centro da cidade, telefone e endereço.

O serviço está disponível no www.infraero.gov.br/voos/index_2.aspx.

O livro desejado

Nada melhor do que encontrar o livro que você deseja, poder comprá-lo a um preço muito mais acessível do que nas livrarias convencionais e tudo isso sem sair de casa!

Estamos falando do Estante Virtual, portal criado há cinco anos que reúne não apenas o acervo de centenas de sebos, mas também de leitores. É que todos os leitores cadastrados – atualmente, são 750 mil – têm à disposição sua própria estante virtual para vender livros do seu acervo pessoal.

O portal, que iniciou suas atividades com 100 mil livros, hoje possui 7 milhões de publicações *online* e mais de 25 milhões no acervo total dos sebos.

A maioria dos preços praticados – 74% do acervo – varia de R\$5 a R\$20. Também é possível encontrar livros a custo zero a partir do Programa Nacional de Troca de Livros.

Basta clicar www.estantevirtual.com.br ou www.estantevirtual.com.br/programadetrocas

Pesquisas de preços

Criado em 1999, o BuscaPé é considerado o maior e melhor site de comparação de preços da América Latina. O site não é uma loja – sua proposta é ajudar o consumidor a fazer a melhor compra através de informação rápida e fácil sobre produtos, preços e lojas.

O serviço é gratuito e a grande vantagem é que você não perde tempo entrando e saindo de lojas ou mesmo tendo que gastar horas na frente de um computador procurando em diferentes sites.

Só o BuscaPé compara preços de Combustíveis, Tarifas Bancárias, Alimentos, entre outras categorias exclusivas. Para se ter ideia, são mais de 32 categorias disponíveis para pes-

quisa. Para isso, milhões de ofertas são capturadas nas lojas diariamente.

Além disso, BuscaPé auxilia o consumidor por meio da comparação de produtos lado a lado, permitindo encontrar todas informações de um produto antes de comparar preços.

Acesse www.buscapé.com.br

Certidão Eleitoral Eletrônica

O governo brasileiro, especialmente nas esferas federal e estadual, têm avançado significativamente na disponibilização de serviços via Internet, tanto que, hoje, são vários os documentos e certidões que podem ter seus processos realizados, total ou parcialmente, via web.

Uma novidade que agradou muita gente veio do Tribunal Superior Eleitoral – Você ainda guarda aquelas tirinhas de papel para comprovar que votou nas últimas eleições? Afinal, sem essa comprovação não dá para tirar Passaporte, CTPS e outros documentos, não é mesmo?

Pois pode jogar todas as suas tirinhas no lixo!

Agora, basta apresentar a Certidão de Quitação Eleitoral, que não custa nada e você mesmo pode imprimir em casa.

Para isto, basta acessar o site do TSE e preencher alguns dados do seu Título de Eleitor: www.tse.gov.br/internet/servicos_eleitor/quitacao_blank.htm

Sites de compras coletivas

Os sites de compras coletivas já se transformaram na nova mania da Internet. Nestes serviços, os usuários adquirem ofertas com descontos que podem chegar até a 80%, segundo os anúncios.

Tais descontos são possíveis devido ao número elevado

de compradores. Para ser efetivada, uma compra precisa atingir um mínimo de interessados, que pode variar de 20 até 100 pessoas ou mais, dependendo da oferta.

Além disso, o que favorece o modelo é que as ofertas dão preferência a serviços em vez de produtos. Jantares, viagens, serviços de estética, de bem-estar e espetáculos são os mais comuns.

Quem inaugurou o formato foi o Groupon, lançado em novembro de 2008 nos Estados Unidos, que rapidamente ganhou o mundo. No Brasil, o Peixe Urbano, lançado em março de 2010, foi o pioneiro dos clubes de compras. No seu encaixe vieram Clickon, Imperdível, Coletivar, Agrupe, WeGo, Oferta Única etc, além, é claro, do próprio Groupon, aqui batizado de Clube Urbano.

Dependendo da parceria, os sites promocionais lucram entre 40% e 50% sobre o valor das vendas.

Como funciona

As promoções têm um tempo limite que, geralmente, varia entre um e dois dias. Caso o número de compradores exigido seja atingido, todos recebem um cupom que dá direito a usufruir do serviço. Em caso negativo, eles têm o valor ressarcido no cartão de crédito.

A fim de atingir as metas propostas para efetivação das compras, os próprios compradores se empenham em fazer propaganda das ofertas via redes sociais, como Twitter, Facebook e Orkut.

As vantagens são inegáveis, entretanto, aí vai um conselho dos especialistas em finanças: Diante de ofertas tão tentadoras, é comum adquirir itens e serviços dos quais realmente não necessitamos naquele momento, onerando o orçamento.

Por isso, cabeça fria e olho no bolso quando estiver diante da telinha do seu computador e de suas ofertas aparentemente irrecusáveis! ■

Para que seu computador funcione direitinho

Para que um sistema operacional funcione com todo o seu potencial, é necessário o uso de outros *softwares*, também chamados de programas ou aplicativos.

Existem os aplicativos *freewares* (gratuitos), os *trials* (gratuitos apenas para testes) e os de código aberto (que também são gratuitos).

E quais aplicativos devemos instalar em nosso computador? Bem, isso vai depender das necessidades de cada usuário, mas existem alguns aplicativos que não podem faltar em nenhuma máquina, tais como antivírus, leitor de pdf, navegadores etc.

Abaixo, destacamos alguns destes programas essenciais. Todos gratuitos. É possível baixá-los direto do site do desenvolvedor, utilizando o *link* correspondente ou em sites nacionais. A vantagem de baixar em *sites* brasileiros é que a descrição está em português. Vale a pena experimentar o **Baixaki** e o **Super-downloads**.

Existem também aplicativos que funcionam *online* (ou na nuvem, usando um jargão técnico) e que dispensam a instalação.

FUNÇÃO DO APLICATIVO	SUGESTÃO
Antivírus	AviraAntivir
Anti-malware	Malwarebyte
Leitor de PDF	Foxit Reader
Descompactador	JZip
Limpeza do sistema	CCleaner
Gravação de CDs/DVDs	AshampooBurning Studio
Conversor de arquivos de mídia	FormactFactory
Navegadores	Firefox ou Chrome
Pacote de codecs	K-lite mega codec pack full
Mensagens Instantâneas	Live Messenger
Mensagens por voz	Skype
Editor para blogs	Windows Live Writer
Edição de Imagens	Pixlr (online)
Edição de Textos	Google Docs (online) ou BrOffice
Ciente de e-mails	Mozilla Thunderbird

Alguns funcionam em Linux e todos funcionam nas versões mais recentes do Windows.

As dicas contidas nesta matéria basearam-se em tendências verificadas na web nos últimos meses. A Home Doctor não se responsabiliza pelo desempenho dos sites citados, nem pelo atendimento oferecido aos internautas

Enfermagem e home care

As oportunidades de um mercado ascendente

A área de Atenção Domiciliar tem crescido substancialmente no País, tornando-se uma solução eficaz para reduzir custos relacionados à saúde, inclusive em casos de alta complexidade, garantindo ao paciente os cuidados necessários no conforto do seu lar com qualidade, humanização e individualização.

Pelas suas próprias características, trata-se de um serviço que exige profissionais capacitados e preparados, que se constitui em um mercado bastante promissor para várias categorias profissionais da área da Saúde. É o caso da Enfermagem, que tem assumido papel cada vez mais estratégico nessa área.

Trabalhando em equipes multiprofissionais, ao lado de médicos, nutricionistas, psicólogos, fisioterapeutas, entre outros, o enfermeiro se dedica a promover e a manter a qualidade de vida dos pacientes, atuando na proteção, na promoção e na recuperação da saúde, bem como na prevenção de doenças.

"O mercado de trabalho para os profissionais de Enfermagem sempre esteve e estará em evidência devido à demanda assistencial cada vez maior no processo saúde-doença, que faz parte da vida humana e, principalmente, nos dias atuais, quando constatamos maior longevidade no ser humano. A atenção domiciliar, especificamente, é um mercado de trabalho ainda recente, mas, sem dúvida, uma das áreas emergentes de atuação que tem muito a evoluir, gerando cada vez mais oportunidades de crescimento e de carreira para os profissionais", analisa Cláudio Alves Porto, presidente do Conselho Regional de Enfermagem de São Paulo (Coren-SP).

Referencial de mudança

Como informou Porto, atualmente, existem no Brasil aproximadamente 1,5 milhão de profissionais de Enfermagem e mais de 1.200 instituições voltadas para o ensino da profissão. Entretanto, segundo ele, ainda hoje a formação

profissional praticamente ignora a assistência médica domiciliar, um mercado ascendente e que desponta com força no País.

"O profissional de Enfermagem é aquele que mais intimamente se relaciona com o paciente e seus familiares.

Por isso, precisa ter competência e capacitação para atuar dentro de uma outra realidade, observando os princípios legais e éticos da profissão, bem como conhecendo a importância de seu papel junto ao paciente e à família. Dessa forma, transforma-se em um referencial de mudança de atitudes e condutas relacionadas ao processo saúde-doença", acrescenta.

Com o objetivo de auxiliar na capacitação da categoria para atuar nesse novo mercado de trabalho, o Coren-SP tem intensificado suas ações junto às instituições de ensino, bem como nas que oferecem cursos de especialização. O objetivo é acompanhar bem de perto a formação de profissionais de Enfermagem, a fim de colocar no mercado enfermeiros cada vez mais qualificados e preparados para atender com excelência e profissionalismo à demanda crescente da área de atenção domiciliar no Brasil.

"Em primeiro lugar, precisamos cada vez mais formar profissionais com esta mentalidade assistencial, que acreditem na assistência extra-hospitalar como uma estratégia fundamental para a segurança do paciente. Para que a Enfermagem seja valorizada e reconhecida como imprescindível na assistência à saúde em todas as suas dimensões, é necessário adquirir as competências exigidas pelo mercado de trabalho atual. A sociedade precisa e espera isso. Cabe a nós, profissionais de Enfermagem e órgãos de representação, como Coren-SP, Associação Brasileira de Enfermagem (ABEn-SP), Sindicato dos Enfermeiros do Estado de São Paulo (SEESP) e outros, investirmos na instrumentalização dos futuros profissionais, contribuindo para que superem o domínio teórico-prático e tornem-se agentes inovadores e transformadores da realidade", expõe Porto. ■



Cláudio Alves Porto, presidente do Conselho Regional de Enfermagem de São Paulo (Coren-SP).

Qualihosp 2011

"Comunicação, Qualidade e Segurança" – Este será o tema central do QualiHosp, que acontecerá no período de 18 a 20 de abril, na Fundação Getúlio Vargas, em São Paulo.

Neste ano, o QualiHosp adota o formato de Congresso, trabalhando os seguintes objetivos: apresentar novos conhecimentos em Gestão de Serviços e Sistemas de Saúde, com ênfase na Gestão da Qualidade da Assistência e na Segurança do Pacien-



Congresso Internacional de Qualidade em Serviços e Sistemas de Saúde

te; discutir problemas comuns e possíveis soluções em Comunicação, Qualidade e Segurança; abordar aspectos relacionados à informação do paciente com vistas a melhorar o desempenho da equipe e aprimorar os resultados assistenciais.

O QualiHosp também assume compromisso com o fortalecimento da gestão dos serviços de saúde

por intermédio do incentivo à melhoria da qualidade e da sua avaliação. ■

Aniversário da Unidade Vale do Paraíba

Em 27 de janeiro, a Unidade da Home Doctor no Vale do Paraíba celebrou 13 anos de uma trajetória ascendente e marcada pelo sucesso.

Localizada em São José dos Campos, esta foi a primeira unidade de negócios criada pela Home Doctor fora da capital paulista. Além da cidade sede, a Filial é responsável pelo atendimento de 11 municípios da região - Caçapava, Pindamonhangaba, Eugênio de Melo, Quiririm, Jacareí, São José dos Campos, Moreira César, Taubaté, Aparecida, Tremembé e Guaratinguetá. ■



Baixada Santista tem novo endereço

A Unidade da Home Doctor na Baixada Santista comemorou o seu 12º aniversário, em 3 de janeiro, em novo endereço. As novas instalações, localizadas em um prédio mais amplo e moderno, trouxe ganhos em termos de estrutura e acessibilidade, permitindo atender os clientes em um espaço mais bonito e confortável.

O novo endereço fica na Avenida Marechal Deodoro, nº 60 – Bairro Gonzaga. O telefone permanece o mesmo - (13) 3229-6338. ■



Unidade de Cuidados Especiais em Saúde



Conheça a nova Unidade de Cuidados Especiais em Saúde.

Um serviço especializado, que visa a recuperação, tratamento e alívio dos sintomas de pacientes que não têm indicação para uma internação hospitalar, mas que necessitam de um local apropriado para receber cuidados especiais e contínuos.

Um novo conceito para cuidar do seu paciente.
Nem hospital, nem domicílio. UCE

www.ucesaude.com.br

(11) 3897-2356

