



SIM - CAIXA DE ASSISTÊNCIA À SAÚDE

39 ANOS DE SIM

UMA TRAJETÓRIA DE PIONEIRISMO,
PARCERIAS E ESPERANÇA

ALFEU LUIZ ABREU



SUMÁRIO

Prefácio

Uma homenagem a Aloysio Gentil Costa: a visão que o tempo confirmou **3**

Introdução

5

Capítulo 1

Concebida com visão de futuro (1985–1986) **6**

Capítulo 2

SIM: de um sonho à realidade **7**

Capítulo 3

Igualdade no atendimento - saúde de qualidade para todos **11**

Capítulo 4

Marcos na trajetória da SIM (1985–2025) **12**

Capítulo 5

Superação, resiliência e espírito de equipe **17**

Capítulo 6

Um presente sólido e um futuro promissor **20**

Capítulo 7

Parabéns à SIM pelos seus 39 anos! **23**

Anexos

25

Uma homenagem a Aloysio Gentil Costa: a visão que o tempo confirmou

Ao reler um artigo de Aloysio Costa, publicado na revista Expressão – Especial Saúde nos anos 90, sou tomado por um profundo sentimento de admiração e respeito. É um exercício que me transporta no tempo e, paradoxalmente, me ancora no presente, pois a clareza de sua visão sobre o futuro da saúde no Brasil é espantosa. Esta, portanto, é a minha modesta homenagem a um líder que, muito antes da organização do setor pela Agência Nacional de Saúde (ANS), já desenhava o mapa para um sistema mais humano.

Com uma clareza ímpar, Aloysio diagnosticou o dilema que, ainda hoje, nos aflige: de um lado, uma saúde pública sobrecarregada e, de outro, uma medicina privada cada vez mais mercantilizada e inacessível à maioria. Ele não se limitou a apontar o problema; ele apresentou a solução, que chamou de "a única saída": a saúde cooperativada, hoje consolidada no modelo de autogestão.

Sua proposta era esculpida sobre os princípios da igualdade e da solidariedade, muito antes de estes termos se tornarem centrais no debate. A igualdade se manifestava na premissa de que a gestão deveria ser protagonizada e fiscalizada pelos próprios usuários, os verdadeiros donos do plano. A solidariedade era o alicerce do modelo, que não poderia visar lucros e deveria, obrigatoriamente, reinvestir todo superávit na melhoria e ampliação da assistência para todos.

Sua visão, no entanto, não era meramente teórica. Ela se materializou em ações concretas e inovadoras, como a aquisição de um tomógrafo em 1988. A estratégia de oferecer a capacidade ociosa do equipamento à comunidade externa não era uma busca pura por lucro, mas uma solução inteligente para garantir a sustentabilidade e, acima de tudo, democratizar o acesso à tecnologia de ponta. O "lucro", como ele genialmente definiu, era a própria existência do serviço, com profissionais valorizados e usuários satisfeitos.

Hoje, mais de três décadas depois, vivemos em um ecossistema de saúde com inteligência artificial, telemedicina e centros de alta complexidade – já era nossa visão e ação nos anos 80/90. Contudo, a lógica proposta na época permanece idêntica e mais relevante do que nunca. Nossas ideias foram a semente de um modelo que, em um país com milhões de pessoas ainda lutando por acesso a cuidados básicos, representa um investimento socialmente relevante, focado no bem-estar das pessoas.

Esta releitura é um tributo a um homem que nos mostrou que é possível construir um sistema de saúde livre de demagogias e com bases financeiras sólidas. Aloysio Costa nos permitiu criar não apenas um plano de saúde, mas uma filosofia de cuidado. Um mapa para o futuro que, felizmente, ainda hoje nos guia.

*Alfeu Luiz Abreu,
Diretor Executivo da SIM*

Uma trajetória de pioneirismo, parcerias e esperança

No dia 30 de setembro de 2025, a SIM – Sistema Integrado Médico-Hospitalar de Saúde (origem do nome SIM) completou 39 anos de existência. Esta data marca quase quatro décadas de uma jornada construída com visão inovadora, determinação e união. Desde a sua concepção, ainda em meados da década de 1980, a SIM nasceu do sonho de oferecer assistência à saúde de qualidade para todos os colaboradores do sistema financeiro de Santa Catarina – do cargo mais humilde à presidência –, nivelando oportunidades por cima e não por baixo.

Hoje, ao celebrarmos essa história, relembremos conquistas que transformaram a saúde suplementar no estado, contribuindo com o desenvolvimento da medicina catarinense e com o nascimento do sistema UNIMED (que em 1986 só existiam três unidades) e renovamos nosso compromisso otimista com o futuro de nossa operadora e de todos que caminham ao nosso lado.

Concebida com visão de futuro (1985–1986)

Em 1985, a diretoria recém-empossada da FUSESC (Fundação Codesc de Seguridade Social) vislumbrou a necessidade de criar e verticalizar os serviços de saúde oferecidos aos funcionários, ou seja, integrar diferentes níveis de atendimento para ganhar eficiência, economia e qualidade.

A ideia era buscar parcerias com entidades do setor – como cooperativas médicas recém estabelecidas – e, onde isso não fosse possível, construir internamente um modelo exemplar que inspirasse outras autogestões (planos de saúde de funcionários) a seguirem pelo mesmo caminho inovador. Nesse contexto visionário, surgiu o embrião do que viria a ser a SIM, considerado desde o início “a maior das conquistas” para os empregados do Sistema Financeiro de Santa Catarina.

SIM: de um sonho à realidade

Quando fui eleito Diretor da SIM, tinha apenas 29 anos, enquanto os demais diretores estavam próximos dos 50, e a idade média dos participantes da FUSESC era de apenas 26 anos. Essa diferença geracional foi determinante. Havia dois públicos distintos a serem conciliados: (a) os que estavam a poucos anos da aposentadoria, com expectativa de estabilidade, e (b) os jovens que precisavam de quase três décadas de contribuição para alcançar a aposentadoria. Como mantê-los engajados na previdência complementar da FUSESC?

Foi nesse contexto que surgiu a ideia ousada: criar um plano de saúde como instrumento de retenção e fidelização. Na época, o INAMPS atravessava grave crise, confundindo previdência com saúde, e propor um modelo próprio parecia arriscado. Ainda assim, defendemos que essa era a única forma de assegurar a permanência dos jovens na previdência. Cria uma Caixa de Assistência à Saúde.

Apresentei a proposta aos colegas de diretoria – Aloysio Gentil Costa (Superintendente) e Gilberto Homero Pereira (Financeiro) – que imediatamente levaram o tema ao Conselho de Curadores, presidido por Moacir José Arcari, e ao Conselho Fiscal, presidido por Alfredo Müller. Houve resistência inicial: “acabamos de assumir a FUSESC, ainda não entendemos bem de previdência, e agora querem propor um plano de saúde?”.

Argumentamos que sim, pois o desafio era oferecer futuro e presente ao mesmo tempo: previdência para o amanhã e saúde para o hoje.

Depois de muito debate, conseguimos apoio. O passo seguinte foi levar a proposta ao Professor Carlos Passoni Júnior, Presidente do Sistema CODESC e do BESC. Coube ao Diretor Aloysio Gentil Costa a memorável defesa do projeto. Convencido, Passoni tornou-se o maior entusiasta da ideia, convocando todos os presidentes das empresas do conglomerado para subscrever o ato de constituição da SIM. Foi um momento histórico: com o “sim” unânime das patrocinadoras, nasceu a SIM, que hoje completa 39 anos de uma trajetória marcada por pioneirismo, coragem e união.

Após um intenso período de trabalho e articulação, em 1986 nasceu oficialmente a SIM, formalizada como uma entidade assistencial sem fins lucrativos por meio de convênio com todas as patrocinadoras do Sistema Financeiro estadual (BESC, CODESC, BADESC, FUSESC, entre outras).

Essa união de esforços marcou também o nascimento do Sistema Unimed em Santa Catarina junto conosco. Naquela época existiam apenas três cooperativas Unimed no estado (Florianópolis, Blumenau e Joinville). Em vez de criar um plano de saúde fechado somente para os bancários (o projeto “BESC Saúde”), fomos convencidos – com o apoio dos médicos líderes dessas Unimeds (Florianópolis Dr. João Nilson Zunino, Blumenau Dr. Ernesto Gazziero Filho e Joinville Dr. Ivo Januário Ferreira) e do próprio Dr. Edmundo Castilho (fundador do sistema Unimed no Brasil) – a apostar em um modelo cooperativo integrado.

Assim, firmou-se um convênio inédito: de um lado, uma cooperativa de médicos (Unimed) e, do outro, uma “cooperativa” de usuários de serviços médicos (a SIM). Nascia uma parceria histórica, a ponto de o Dr. Castilho fazer questão de vir a Santa Catarina presenciar a assinatura do contrato que selou essa união.

Esse ato pioneiro transformou a saúde suplementar catarinense. Graças à SIM e à visão de Dr. Castilho, apostamos no Sistema Unimed e caímos na estrada, percorrendo Santa Catarina para credenciar médicos para o sistema Unimed pelo interior, com a contribuição de nossos colegas bancários em cada agência BESC no município – foi uma construção por diversas mãos.

Em matéria publicada na Revista EXPRESSÃO Especial Saúde em 1994, o Presidente da UNIMED Florianópolis Euclides Quaresma, assim se manifesta sobre a parceria FUSESC/SIM UNIMED: “O convênio com a FUSESC foi o grande responsável pela estadualização da Unimed”.

Em pouco tempo, cidades de todas as regiões passaram a contar com sucursais da cooperativa médica, expandindo o atendimento. O Sistema Unimed deve muito à SIM e à FUSESC por essa importante contribuição em sua consolidação – por isso, sentimo-nos artífices na construção da Unimed, que só se tornou o grande aparato de saúde que é hoje em Santa Catarina porque houve essa parceria e mobilização dos bancários lá no início.

A SIM não apenas possibilitou a interiorização da Unimed, como também trouxe outros planos de autogestão para o modelo cooperativo: o Plano AMHOR da Fundação CELOS, ELOSAUDE dos empregados da Eletrosul, o plano de saúde dos funcionários da CASAN (via FUCAS), o da PREVISC (ligado à Federação das Indústrias) e diversos outros convênios de estatais catarinenses seguiram nossos passos, integrando-se à rede Unimed. Essa estratégia colaborativa mostrou, desde o princípio, a vocação da SIM em caminhar com parceiros em prol de um sistema de saúde forte e compartilhado.

Igualdade no atendimento - saúde de qualidade para todos

Um dos princípios mais revolucionários da SIM, desde seu nascimento, foi oferecer o mesmo padrão de atendimento e acolhimento a todos os seus beneficiários, sem distinção de hierarquia ou renda. Na SIM, do office-boy ao diretor do banco, todos sempre tiveram os mesmos direitos e acesso aos mesmos médicos, clínicas, hospitais e acomodações.

Essa visão, colocada em prática em 1986, demonstrou na prática que é possível “igualar os desiguais” pelo alto padrão – socializar a saúde nivelando por cima e não criando castas ou categorias distintas de usuários. Foi assim que inúmeras vidas foram cuidadas de forma digna e humanizada: bebês nasceram saudáveis, famílias encontraram amparo nos momentos de enfermidade, e todas as classes de funcionários puderam se tratar lado a lado, com qualidade de primeiro nível. Essa conquista que a SIM proporcionou é motivo de orgulho, pois provou que a verdadeira inclusão na saúde ocorre quando se dá o melhor para todos, independentemente do cargo que ocupam.

Marcos na trajetória da SIM (1985–2025)

Para compreender a grandiosidade dessa caminhada de 39 anos, vale relembrar alguns marcos históricos da SIM e de suas conquistas ao longo do tempo:

1985: Inicia-se com a definição da Patrocinadora Instituidora CODESC em fazer eleição para 100% dos Órgãos Estatutários da FUSESC (Diretoria, Conselho de Curador e Conselho Fiscal), tornando-se a única Fundação a ter todos eleitos. Aberto o processo eleitoral, por apelo e pressão de inúmeros colegas (gerentes de agências BESC, chefes de departamentos da direção-geral, funcionários, presidentes de associações de agências e direção-geral) Aloysio Gentil Costa liderou a estruturação de uma chapa para concorrer as eleições da FUSESC. Sua chapa foi eleita por esmagadora maioria dos votos, dando-lhe credibilidade para iniciar o processo de transformação da FUSESC, estruturando-a para a potência que ela é hoje.

Sem sobra de dúvida, por essa liderança e respeito que tinha junto a classe política, foi decisivo na criação da SIM, na compra de 15% do Controle acionário do BESC em 1987, quando o BESC estava sob administração temporária do BACEN – atitude que chamou a atenção das autoridades federais – demonstrando que os empregados acreditavam no BESC, por que, pensar diferente dos empregados, concluíram as autoridades e o BESC voltou para controle do Estado.

Ainda em 1985: Visão inaugural de criar um plano de saúde próprio dos funcionários, com integração vertical de serviços. Início das articulações entre FUSESC e lideranças das empresas do Sistema Financeiro do Estado e das classes médicas, visando parceria inovadora.

1986: Fundação oficial da SIM e assinatura do convênio com as cooperativas Unimed existentes – passo que expandiu o modelo Unimed em Santa Catarina. A SIM passa a operar como Caixa de Assistência dos funcionários do Sistema Financeiro Estadual, oferecendo planos de saúde.

Final dos anos 1980 (1986): Expansão acelerada do Sistema Unimed a partir da assinatura do contrato com a SIM, pelo interior, com apoio logístico e institucional da SIM (e, empregados das agências do BESC). Outros planos de autogestão (de empresas públicas estaduais) aderem ao convênio Unimed inspirados pelo exemplo da SIM, promovendo uma rede cooperativa de saúde abrangente em SC.

1987: Inauguração em 31/07/87 da Policlínica da Família SIM–FUSESC (menos de um ano após criação da SIM), com as especialidades médicas: clínico geral, pediatra, ginecologista/obstetrícia, cardiologista, ortopedista/fisiatra, contando também com um centro cirúrgico para pequenas procedimentos, farmácia, laboratório de análises clínicas, fisioterapia e 5 (cinco) apartamentos para colegas/beneficiários do interior que precisavam de atendimento médico especializado em Florianópolis. A Policlínica fazia entorno de 1.200 consultas para beneficiários da SIM e, ainda, atendia beneficiários de outros planos

de saúde, como da CELOS, PREVISC, FUCAS, que atingiam aproximadamente 300 mês.

1989: A FUSESC e a SIM trazem para Florianópolis o 1º Tomógrafo Computadorizado e instalam no Hospital de Caridade, instalação essa estimulada pelo conceituado cardiologista Dr. Paulo Cesar de Oliveira – Diretor Geral do Hospital. O TC representou dois marcos importantes para a medicina catarinense: primeiro, o resgate e respeito a um Hospital que foi o berço do nascimento da medicina em nosso Estado, foi lá que a primeira geração de médicos formados pela nossa então faculdade de medicina deram os primeiros passos e; segundo, o TC contribuiu com o exercício de uma medicina mais assertiva, na medida que colocou para os médicos um equipamento de ponta e, existente em pouquíssimos Estados no Brasil.

1990: Consolidação da SIM apesar das turbulências econômicas nacionais. Novos benefícios são incorporados e a integração entre a SIM e a FUSESC permanece sólida, garantindo estabilidade nos atendimentos de saúde mesmo durante planos econômicos e mudanças inflacionárias.

1992: A FUSESC–SIM, amplia sua contribuição com o desenvolvimento da medicina em Santa Catarina e implanta o CBI – Centro de Bioimagem, instalando equipamentos de última geração, dentre eles a primeira Ressonância Magnética de Florianópolis, de onde, em 1994 realizou a primeira tele-transmissão de imagens médicas, interligando o CBI a um ultrassom instalado no Centro de Convenção Plaza São Rafael em Porto Alegre, durante o Congresso da ABRAPP – Associação Brasileira das Entidades Fechadas de Previdência Privada – marco histórico no Brasil.

1995: a SIM, em parceria com o BESC, constituiu a Santa Catarina Seguros e Previdência, detendo 40% do capital, enquanto as seguradoras ICATU, PAULISTA e VERA CRUZ ficaram com o restante. A SIM conduziu todo o processo de criação da seguradora, um antigo sonho dos empregados do BESC. A cada quatro anos, com a troca de parceiros, eles perdiam parte dos clientes de seguro e muitas vezes, clientes do nosso conta corrente, uma vez que algumas das seguradoras que operavam nos balcões do BESC eram ligadas a bancos concorrentes.

2008: Reestruturação institucional – O Banco do Brasil incorpora o BESC (Banco do Estado de SC) e demais empresas do conglomerado CODESC começam a ser extintas ou transformadas. Mesmo com o fim das patrocinadoras originais que fundaram a SIM, a Caixa de Assistência demonstra resiliência e se adapta a uma nova realidade, mantendo a proteção à saúde dos seus beneficiários.

2010–2019: A SIM passa por enormes desafios, enfrentando uma sequência de sete déficits nesse período, culminando com a mudança no custeio da SIM, saindo de percentual sobre o salário para faixa etária, passando a equilibrar o plano de saúde.

2020–2021: Enfrentamento da pandemia de COVID-19 – Possivelmente o maior desafio de sua história. Em dois anos, a SIM custeou mais de R\$ 33 milhões em internações e UTIs para salvar vidas de seus beneficiários durante a pandemia.

Graças a um esforço hercúleo de gestores e colaboradores, que viraram noites buscando soluções, e com apoio fundamental das patrocinadoras (especialmente do Banco do Brasil) – que antecipou aportes financeiros e deu fôlego para o caixa da assistência –, a SIM resistiu onde muitos sucumbiram. A solidariedade e o compromisso mútuo mantiveram a “chama” do nosso plano aceso no momento mais difícil.

2023–2025: Retomada e renascimento. Com as finanças equilibradas e lições aprendidas, a SIM colhe os frutos de uma gestão austera e inovadora. Segundo dados divulgados pela ANS no 2º trimestre de 2025, apresentamos um excelente desempenho operacional, figurando entre as 10 operadoras de autogestão mais sustentáveis do país, ocupando a 6ª colocação nacional em Resultado Operacional (um dos indicadores-chave de sustentabilidade).

Isso significa que pagamos todas as nossas contas assistenciais com as receitas do plano, sem depender de receitas financeiras extraordinárias – uma prova de solidez rara no setor. Além disso, a SIM implementa estratégias de verticalização e parcerias estratégicas para garantir ainda mais qualidade e controle de custos no cuidado dos nossos beneficiários. Esses movimentos recentes já posicionam a SIM como uma operadora de destaque, pronta para competir em pé de igualdade com qualquer plano de saúde do mercado, sem perder sua essência humanizada de autogestão.

Superação, resiliência e espírito de equipe

Nesses 39 anos, nem tudo foram flores. A SIM enfrentou momentos de grandes dificuldades e provações que testaram sua capacidade de adaptação. O primeiro grande abalo veio com o processo de extinção ou transformação das empresas patrocinadoras que deram origem ao plano: à medida que o Estado de SC reformulou seu sistema financeiro nos anos 1990 e 2000, instituições como BESC, BADESC, BESCOR, BESCRI, BESCREDI, BESCVAL (dentre outras) algumas deixaram de existir. Era de se esperar que, sem seus “pais” originais, a SIM também desaparecesse. Mas o que vimos foi exatamente o contrário – assim como a fênix da mitologia, a SIM renasceu das cinzas e seguiu em frente fortalecida.

Novos patrocinadores assumiram compromisso (Banco do Brasil, BADESC, Governo do Estado), novos grupos de participantes ingressaram, e a operadora se reinventou para continuar atendendo seus milhares de beneficiários com a mesma excelência de sempre.

O capítulo mais recente dessa saga de superação foi a já citada crise da COVID-19. A pandemia devastou sistemas de saúde no mundo todo, e em nossa carteira – composta majoritariamente por pessoas acima de 54 anos – causou um impacto financeiro e assistencial severo. Porém, aqui novamente a união fez a força. Contamos com patrocinadores que não soltaram a nossa mão em nenhum momento.

Um agradecimento especial cabe ao Banco do Brasil e aos colegas da UGE-BB (Unidade de Gestão da Estratégia do BB para planos de saúde), que atenderam nosso chamado emergencial: viabilizaram a antecipação da parcela do aporte dos aposentados e ainda aprovaram condições facilitadas (parcelamento em 24 vezes, com 12 meses de carência) para aliviar o caixa da SIM durante o pico da pandemia. Essa confiança e apoio externo, somados à entrega incansável de nossa equipe interna, foram decisivos para atravessarmos a tempestade.

Aqui registramos também o papel fundamental dos nossos Conselhos Deliberativo e Fiscal, bem como dos Comitês de Aposentados e de Ativos. Desde 2021, especialmente, quando a situação exigiu respostas rápidas, esses conselheiros e representantes de algumas patrocinadoras mergulharam de cabeça na missão de resgatar a SIM das dificuldades.

Foram inúmeras horas de reuniões emergenciais, análises e decisões difíceis tomadas em conjunto, sempre com um único objetivo: manter a SIM de pé e os beneficiários amparados. Essa atuação próxima do Conselho Deliberativo – indo além das atribuições estatutárias – mostrou o comprometimento e o amor que esses colegas conselheiros têm pela nossa instituição.

Aos nossos gerentes e colaboradores, que não mediram esforços, trabalhando muitas vezes madrugada adentro para implantar soluções de economia, renegociar contratos e otimizar processos, deixamos nossa mais profunda gratidão.

Cada funcionário da SIM demonstrou, na prática, o significado de trabalho em equipe e espírito de missão. Se hoje estamos comemorando 39 anos, é porque esse time vestiu a camisa e salvou a nossa história em um dos momentos mais críticos.

Um presente sólido e um futuro promissor

Superados os percalços, a SIM entra agora em seu 39º aniversário, vivendo um renascer planejado, com os pés no chão e olhos no futuro. Contamos com uma equipe altamente capacitada e engajada, e gestores comprometidos tanto com a qualidade do nosso plano de saúde quanto com a sustentabilidade financeira da operadora.

Os resultados recentes nos enchem de orgulho: apresentamos indicadores invejáveis no setor de saúde suplementar, especialmente se considerarmos nosso porte e, principalmente, o perfil etário de nossa carteira (mais de 60% dos beneficiários têm 54 anos ou mais – sendo quase metade acima de 59 anos). Sustentar um plano de saúde com população majoritariamente idosa é um desafio enorme, mas conseguimos vencê-lo pela eficiência da gestão e pela consciência coletiva de todos os envolvidos.

É importante enfatizar que cada um dos nossos beneficiários também faz parte desse sucesso. Quando você, segurado da SIM, fiscaliza os serviços que lhe são prestados – confere os procedimentos realizados no consultório, clínica, laboratório ou hospital –, você está contribuindo para evitar desperdícios e cobranças indevidas.

Essa parceria usuário-operadora reflete em economia para o plano e também para você, na forma de coparticipações menores e reajustes de mensalidade mais baixos.

Continuemos vigilantes e participativos: o uso consciente do plano de saúde garante que possamos mantê-lo sustentável e acessível para todos, por muitos anos ainda.

O nome SIM carrega em si a essência do que sempre nos propusemos a ser. “Sistema Integrado Médico-Hospitalar de Saúde” significa integrar todos os níveis de cuidado – da consulta básica, aos exames diagnósticos, até a internação hospitalar – num fluxo contínuo centrado no paciente.

Lá em 1985/86, na nossa concepção, já discutíamos a ideia de um prontuário único do paciente, pertencente ao próprio beneficiário, que ele pudesse levar consigo a cada atendimento, em qualquer lugar. Antevíamos que as informações de saúde deveriam acompanhar a pessoa e não ficarem fragmentadas em cada profissional ou instituição – algo que hoje ganhou nome pomposo de “Open Health” (ou interoperabilidade na saúde). Ou seja, a SIM sempre esteve à frente de seu tempo e continua até hoje inovando para melhorar a vida de seus usuários.

No horizonte, somos extremamente otimistas. A mesma coragem inovadora que nos fez fundar a SIM em 1986 agora nos impulsiona a novos projetos arrojados, como estabelecer rede própria de serviços e ampliar nossas parcerias, para que possamos entregar ainda mais valor aos beneficiários. Temos convicção de que, com quase 40 anos de experiência, a SIM segue pioneira entre as autogestões de saúde do Brasil. Nosso propósito permanece intacto: cuidar das vidas que nos foram confiadas com excelência, humanismo e responsabilidade.

Mantendo nossos valores e buscando constantemente evoluir, consolidamo-nos hoje como uma operadora líder em Santa Catarina, pronta para competir de igual para igual com qualquer outra, mas sem abdicar do nosso diferencial de autogestão humanizada. Esse é um legado construído por todos nós – beneficiários, colaboradores, médicos cooperados, patrocinadores e parceiros.

Parabéns à SIM pelos seus 39 anos!

Cada um desses anos foi escrito com trabalho árduo, solidariedade e confiança mútua. Que os próximos capítulos dessa história continuem sendo de prosperidade, união e muita saúde. Juntos, dizemos SIM a um futuro brilhante e cheio de novas conquistas para todos nós.

Muito obrigado a todos que fizeram e fazem parte desta jornada! Celebramos o passado com orgulho e olhamos em frente com esperança, pois sabemos que a SIM sempre estará um passo à frente, guiada pelo **compromisso de cuidar de vidas.**



SOBRE O AUTOR

Alfeu Luiz Abreu é Diretor Executivo da Caixa de Assistência à Saúde – SIM, cargo que ocupa desde abril de 2021. Entre 2016 e 2020, foi Diretor Administrativo/Financeiro da SCPREV. De 2006 a 2016, ocupou diversas diretorias e a presidência da BESCOR. Desde 2023, exerce a Presidência do Conselho de Administração da CASAN.

Com mais de 40 anos de experiência no setor financeiro e de seguridade social, teve atuação estratégica na criação da SIM em 1986, do FUMBESC, da Policlínica da Família e do Centro de Bioimagem. Também participou ativamente das entidades ABRAPP, SULBRAPP e ICSS.



SIM - CAIXA DE ASSISTÊNCIA À SAÚDE

www.simplanodesaude.com.br

Rua Vinte e Quatro de Abril, 2977
Centro, Palhoça/SC
CEP: 88131-030

Atendimento telefônico:
0800 642 9200

Expediente:

Este conteúdo faz parte da comemoração dos 39 anos da SIM.

Produção:

 Editora FrenteCom
www.frentecom.com.br

The background consists of several overlapping circles in various shades of teal and blue. The circles are semi-transparent, creating a layered effect. The colors range from a light, pale teal to a deep, dark blue. The overall composition is abstract and modern.

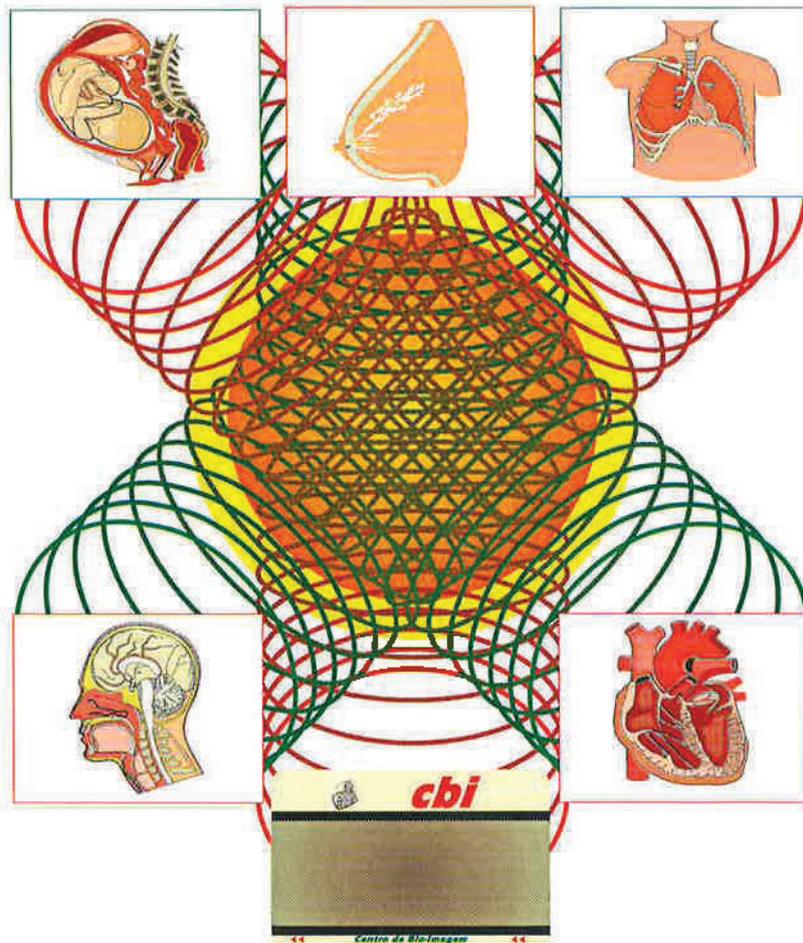
ANEXOS

LeiasE

Edição Nº 13 - setembro/outubro - 1995

O prontuário médico num cartão óptico

PG-24 e 25



Na saúde o primordial
é o homem

Entrevista com o presidente da
FIESC Osvaldo Moreira Douat

Queimadas
Informe Eletrosul

A NOTÍCIA, modernidade
e expansão



Santa Catarina, medicina de Primeiro Mundo: um saudável investimento

Entrevista com Alfeu Luiz Abreu, administrador de empresas, Superintendente do CBI - Centro de Bio-Imagem - em Florianópolis/SC, que reúne os mais modernos equipamentos do mercado internacional para diagnóstico.

A última inovação é um cartão de memória óptica, que os usuários recebem, para formar o seu banco pessoal de dados na área da saúde. Funcionando há pouco mais de um ano, o CBI já insere o Estado no seleto clube dos centros mundiais de medicina de ponta, e promete ir mais longe.

"No Brasil, a oferta de serviços médicos sofisticados é pequena, e não raro foge aos convênios. Ao menos em Santa Catarina, estamos mudando esse quadro".



CBI - Centro de Bio-Imagem, em Florianópolis - SC.

P - O Senhor representa um fundo de pensão, entidade previdenciária, de bancos. Sua presença na área da saúde não é estranha?

R - Quem vem de banco não conhece medicina, mas conhece muito bem investimento e administração. O que estamos fazendo é investir e administrar. É fazer disponíveis os melhores equipamentos aos melhores especialistas, viabilizando a oferta da melhor medicina ao maior número possível de pessoas, a um menor custo. Há no Brasil uma imensa demanda reprimida por serviços médicos sofisticados. Na sua maioria, a pouca oferta existente é representada

por grandes especialistas e clínicas particulares, que, não raro, fogem aos convênios. O CBI tem os equipamentos, tem os especialistas, atende cerca de 80 convênios e continua sendo um excelente investimento.

P - Pode-se ver medicina como um investimento, um negócio?

R - Não se pode vê-la apenas como negócio, tampouco pode-se imaginar que todo investimento em medicina, desde a especialização do profissional até a aquisição de equipamento de última geração, por exemplo, possa ser feito a fundo perdido. De certa forma, o Banco Mundial oferece os

parâmetros para um meio termo. Ele propõe que o poder público priorize a medicina preventiva, como saneamento básico, vacinas, campanhas educativas, merenda escolar, e propicie melhores condições institucionais para que também a sociedade se envolva com o aspecto curativo, inclusive estimulando a medicina de grupo. A proposta é envolver outros agentes sociais, como o setor produtivo, os sindicatos, as associações de classe, na expansão e democratização da oferta de saúde. Fundos de pensão podem ser os parceiros ideais nesse projeto.

P - Por quê?



Integrantes da equipe do CBI.

R - Principalmente porque, em paralelo com nossa atividade essencial, previdenciária, temos um compromisso acessível com a assistência aos nossos participantes, o que acaba por estender-se à comunidade como um todo. O CBI exemplifica bem essa afirmação. A expansão do empreendimento, seja no próprio CBI, seja em outras unidades, oferece um grande potencial, e novas parcerias são muito bem-vindas.

P - Que perfil teriam esses novos parceiros?

R - A gama de possíveis investidores é muito ampla. Idealmente seriam planos de saúde, outros fundos de pensão, grupos de profissionais médicos, como as unimed, seguradoras; não há muito limite. É um excelente negócio, de

grande interesse social, inclusive porque queremos envolver mais o CBI com a comunidade acadêmica e científica de Santa Catarina. Queremos alimá-lo como um centro de referência e de especialização de profissionais. Também temos reiteradamente proposto à Secretaria da Saúde um trabalho conjunto, que permita a instalação de tomógrafos de menor porte em hospitais regionais por todo o Estado. Ligados ao CBI por recursos de teleinterconsulta, esses tomógrafos possibilitariam que pacientes fossem examinados pelos nossos especialistas em Florianópolis ou em outras localidades, contanto que integradas ao sistema. Isto em tempo real, ou seja, ao vivo e a cores, sem saírem dos

locais onde se encontram hospitalizados.

P - O que o CBI já oferece hoje?

R - Além de equipe médica e pessoal de apoio do melhor nível, instalações compatíveis e inteiramente informatizadas:

Ressonância Magnética, Mamografia com Biotaxi Estereotáxica, Tomografia Computadorizada em Alta Resolução, Angiografia por Subtração Digital, Ultrassonografia Convencional ou Dopler Colorido-Triplex, Ecocardiografia, Eletrocardiografia Computadorizada, Radiografia Telemandada e Radiografia Convencional (Rakos-X), Endoscopia Digestiva Alta e Baixa, Hoffer 24 e 48 horas e

Colonoscopia.

Agora adquirimos, pioneiramente no Brasil, Cartões UltraCard de Memória Óptica e seus periféricos.

Cada usuário do CBI poderá constituir, e levar na carteira, o seu banco pessoal de dados no que diz respeito à saúde. É um cartão com 4,1 megabytes de memória, suficiente para gravar toda a vida médica de uma pessoa, inclusive as imagens de seus exames. Além disso, ele possibilita uma permanente auditoria do seu uso e faz identificação do portador através da impressão digital e da pericia grafotécnica da assinatura, isso em menos de três segundos. Praticamente impede a fraude no uso de um plano de saúde. Também está à disposição um serviço que poderemos estender à toda a comunidade.

SIM E A SEGURADORA SFBESC

Verdadeiro proprietário

"O leitor, o ouvinte ou o telespectador são, na realidade, os verdadeiros proprietários dos veículos. Os acionistas são os detentores da razão social da empresa. Mas a instituição tem um compromisso com o seu público a tal ponto que não pode, impunemente, desgarrar-se deste vínculo" (Alberto Dines, em *O papel do jornal*). Começo este editorial com uma citação do mestre Dines, que retomarei mais adiante, para registrar que fazer um jornal é relativamente fácil – o difícil é continuar fazendo. Todos conhecemos aquele jornal, ou revista, ou publicação periódica de qualquer sorte, que aparece com um retumbante número zero, emplaca mais o número um, ai o segundo sai atrasado e, no terceiro, desaparece para nunca mais. Não é uma questão financeira, apenas. É muito mais o esforço que exige – organizado, pontual, minucioso, responsável –, a cada edição, para que oito páginas cheguem às mãos do leitor. No que se acaba de distribuir um número, principia

todo outra vez, para o número seguinte, que começa com uma folha em branco na máquina de escrever (perdão: agora é com uma tela em branco no computador).

Neste agosto de 1996, faz dez anos que o Informativo Fusesc chega regularmente ao participante. Não conheço órgão de imprensa institucional que possa dizer o mesmo, mas conheci, todos conhecemos.

Neste agosto de 1996, faz dez anos que o Informativo Fusesc chega regularmente ao participante. O que o manteve de pé, ano após ano?

jornais que não tiveram esse fôlego, inclusive na grande imprensa. O que o manteve de pé, ano após ano?

Antes de mais nada, o suporte do participante, que lê, telefona, escreve, colabora, elogia, critica. Jornal que não é lido morre sozinho, nem precisa matar. Se somos uma unanimidade? Não, obrigado.

Aloysio Gentil Costa
Diretor Superintendente

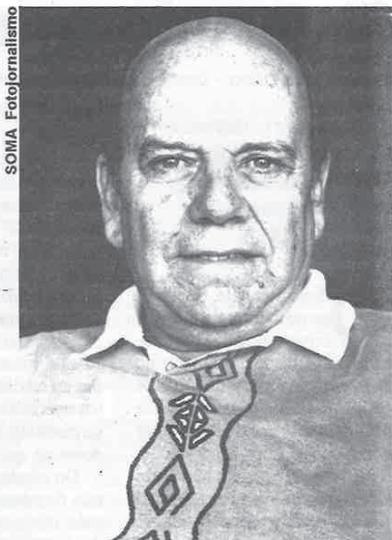
Ensinava Nelson Rodrigues que toda unanimidade é uma burrice, e o Informativo não consegue (bem que gostaríamos) agradar a todos. O que podemos fazer, e fazemos sempre, é publicar todas as críticas que nos chegam.

Em segundo lugar, o Informativo segue de pé pela

que dizem respeito a todos nós. Quando a privatização rondava o Banco, quando os fundos de pensão foram ameaçados, quando a previdência foi vilipendiada, o Informativo foi a nossa tribuna. Também foi aqui que lançamos, e defendemos, as propostas de uma seguradora, um fundo de pensão

multipatrocinado, um plano de saúde, um centro de bio-imagem.

Mas a melhor razão pela qual o Informativo vem circulando há dez anos ininterruptos tem a ver com a citação inicial, de Alberto Dines. O compromisso com o seu público, pelo qual o leitor é o verdadeiro proprietário do



SOMA Fotojornalismo

veículo. Porque é o verdadeiro proprietário da Fundação – coisa que, há exatos dez anos, vimos anunciando, repetindo e defendendo no Informativo Fusesc.

A todas as pessoas que, desde 1986, fizeram e leram o nosso jornal, o nosso agradecimento e a nossa homenagem.

CONSELHO TRANSPARENTE

Seguradora já tem superintendente

O Conselho Curador reuniu-se em 29 de abril e tomou as seguintes decisões:

Diretor Superintendente – informou a contratação, para o cargo de Superintendente da Seguradora, de Albert Junqueira, que orientou os funcionários do SFBESC sobre o atendimento, inicialmente nos ramos da previdência, saúde e vida.

Diretor Financeiro – apresentou o balanço de março e uma minuta para a constituição de uma empresa de propósito específico (SPE) com o objetivo de emitir debêntures junto ao público, mais especificamente para as fundações catarinenses. As debêntures captariam recursos para a incorporação de um edifício a ser construído na Av. Rio Branco, em conjunto com a Bauteconstrutora e Incorporadora

Ltda. Informou a venda de dois imóveis, já aprovada pelo Comitê de Imóveis e pelo Conselho Curador. Foram vendidos uma sala comercial no Ed. Ceisa Center, Bloco B, sala 112, por R\$ 30.000,00 a vista e um imóvel na Av. Osmar Cunha, 136, denominado Confeitaria Chuveisco, por R\$ 300.000,00. O pagamento do segundo imóvel será de R\$ 200.000,00 no ato com saldo em 12 parcelas de R\$ 8.333,33 corrigidas pela Taxa Referencial (TR) mais juros de 1% a.m.

Relatou que em reunião com fundos de pensão catarinenses foi discutido a possível participação no projeto de concessão pública da "Hidroelétrica de Cubatão", localizada em Joinville – SC. Quando os estudos de viabilidade econômica/financeira estiverem prontos

serão entregues ao Comitê de Investimentos e ao Conselho para discussão. Apresentou proposta para participar da expansão do Neumarket Shopping Center, em Blumenau. A Fusesc aplicaria R\$ 176.250,62, o suficiente para manter o percentual de participação hoje existente. Comunicou sua posse no Conselho de Administração da Wiest S.A., de Joinville – SC, em rodízio com os fundos de pensão Previsão e Celos.

Diretor de Seguridade – informou sobre a correspondência recebida da Associação dos Aposentados e Pensionistas da Fusesc sobre índices de reajustes, data de reposição, trimestralidade e alteração estatutária. O Conselho concorda, inicialmente, com as propostas apresentadas. Porém, sugere que as reposições

sejam semestrais, e não trimestrais, e que o assunto seja estudado, inclusive sob o aspecto legal, em conjunto com a diretoria do Banco.

Diretor Administrativo – apresentou correspondência recebida da Diretoria Administrativa do Banco, em que manifesta seu interesse na locação de imóvel que seja construído

pela Fusesc para a Agência de Concórdia. O assunto deverá ser analisado pelo Conselho, considerando-se os índices dos imobilizados da Fundação.

Conselheiro Jandir Ambrosi – solicitou seu afastamento do cargo de conse-



Moacir José Arcari

heiro por não poder mais participar de todas as reuniões. Jandir solicitou licença sem vencimentos no Besc por tempo indeterminado (veja mais detalhes na página 8). O substituto será o suplente mais votado na eleição.

FINANÇAS

O que fazemos com Seu dinheiro

Sobe teto do empréstimo

Nos meses de julho e agosto o teto do empréstimo sobe para R\$ 1.500,00 e R\$ 2.000,00, respectivamente. O aumento só é possível porque o Conselho Monetário Nacional (CMN), através da circular 2.689 do Banco Central, permitiu que até 7% do patrimônio dos fundos seja utilizado em empréstimos. Em fevereiro de 95 o CMN/Banco Central havia suspenso os empréstimos. Já em outubro, permitiu que os fundos emprestassem 3,5% do patrimônio. Com isso a Fusesc reabriu o empréstimo, mas com um teto baixo. Se o teto fosse alto o dinheiro não daria para atender a todos os interessados. Somente agora, com a publicação da circular de 5 de

junho de 96, os fundos de pensão voltam a emprestar 7% do seu patrimônio, o mesmo que antes da suspensão.

Neste ano a Fusesc já liberou R\$ 3,54 milhões e em maio 3.505 participantes tinham empréstimo. É um número alto, mais ainda se considerarmos que o teto estava baixo. Os interessados em solicitar empréstimo devem entregar o pedido até o dia 20 de cada mês para liberação no dia 25. O pagamento continua sendo entre quatro e 12 parcelas com juro de 1%, mais a variação da TR. Para maiores informações

sobre o assunto leia o comunicado eletrônico ou ligue para o Alô, Fusesc! A ligação é grátis e o telefone é 0800-48-3000. ☎



José Olir Mocelin

SOMA Fotojornalismo

Responsável pelo Departamento:
Hélio Cunha - Fone: (048) 224-0333 (237)
Subordinação do Depto.: Dir. Financeira

RENTABILIDADE DOS ADMINISTRADORES (PERÍODO 1996)

ADMINISTRADORES	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	AC. ANO
ABC ROMA	16,82	-2,31	-0,54	2,01	8,28	25,37
BESCAM	16,93	-6,43	-1,97	2,77	5,45	16,23
BOZANO	16,39	0,08	0,50	-2,14	4,07	19,22
FUSESC *	0,95	0,00	-0,47	2,05	-4,42	-2,00
SUDAMERIS	15,97	-0,80	0,34	2,56	4,56	23,79
IBOVESPA	19,83	-3,76	-0,08	4,22	10,92	33,24
IGP-M	1,73	0,97	0,40	0,32	1,55	5,06
FGV-100	15,28	-2,69	-0,87	0,28	-0,09	11,39
RENT. MÉDIA CART.	9,82	-0,82	-0,24	1,54	—	10,13

* Carteira composta exclusivamente por ações da patrocinadora Besc e Witel

AGÊNCIAS

Associação no Sul

O Besc tem agora mais uma associação de gerentes, a do Extremo Sul de Santa Catarina. Com mandato de um ano a diretoria está formada por Paulo Rogério Borscheidt (GG Araranguá) - presidente; Walter Medeiros (GG Rio Maina) - vice-presidente; Nailor Soprana (GG Jacinto Machado) - secretário; Nil-

tomar Rocha (GG Rui Barbosa) - 2º secretário; Edemir Della Giustina (GG Nova Veneza) - tesoureiro; Vilmir de Oliveira (GG Cocal do Sul) - 2º tesoureiro. O Conselho Fiscal é formado por Jair Salvaggio (GG Urussanga), Elio da S. Thiesen (GG Sombrio) e João Carlos dos Santos (GG Rui Barbosa). ☎

Gerentes de Florianópolis

A Associação dos Gerentes da Gerência Regional de Florianópolis elegeu em junho sua nova diretoria. O novo presidente é Eduardo Souza e os diretores são Paulo Roberto Purificação, Ary R. Junior, Ilson Kremer, Bruno Bleif, Ivonete Batista e Sérgio Ferreira. ☎



Probex: discussão do modelo de trabalho para o Banco.

Diretoria reeleita em Joinville

A AABESC de Joinville inaugurou o seu segundo campo de futebol suíço com um torneio para funcionários do Besc e de outros bancos. A diretoria da associação foi reeleita com mandato até 98. O presidente é Amauri Ronchi; vice-presidente Renato Borges; 1º secretário Mário Agostinho; 2º secretário Mariloni da Silva; 1º tesoureiro Silvio Ferreira; 2º tesoureiro José de Oliveira; Diretores de Esportes Edson Luiz de Santos e Dante L. Dietrich. ☎



Inauguração com torneio entre bancos.

Probex chega às Gerências de Chapecó e São Miguel d'Oeste

Entre os dias 13 e 15 de junho foi a vez de Chapecó conhecer as bases do Probex. Participaram do evento as Gerências de Chapecó e São Miguel d'Oeste, as agências Chapecó Centro, 25 de Agosto,

São Miguel d'Oeste e Ceres/Chapecó. Para os participantes, o encontro foi pontapé inicial para a mudança no modelo de trabalho atual e será o grande desafio dos próximos tempos. ☎

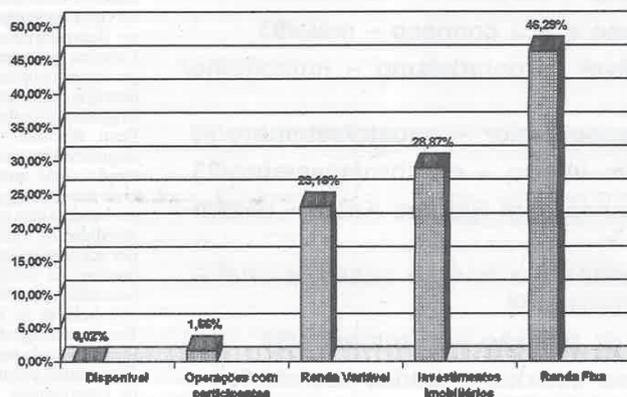
POSIÇÃO EM ABRIL DE 1996

Patrimônio	150.829.042,68
Contribuições acumuladas no exercício:	
a) dos participantes	3.698.103,48
b) das patrocinadoras	5.348.368,09

APLICAÇÕES EM ABRIL DE 1996

TÍTULOS	VALOR APLICADO
Ações	30.724.777,60
Imóveis	42.712.408,64
CDB/RDB	29.608.960,63
Operações com participantes	2.451.754,57
T.D.A.	834,44
Debêntures conversíveis	2.130.652,23
Debêntures não conversíveis	7.493.962,57
Letras hipotecárias	4.203.699,32
L.F.T.	11.364.610,84
L.T.N.	5.618.616,94
B.B.C.	2.548.873,42
Quotas fundo de investimentos	
a) Renda fixa	5.503.276,77
b) Renda variável	1.614.148,59
c) Empresas emergentes	1.919.436,90
TOTAL GERAL	147.886.916,46

GRUPO DE INVESTIMENTOS (ABRIL DE 1996)



BENEFÍCIOS

Em dia com seus direitos

Controle do auxílio-doença

A Fusesc foi a primeira a realizar um programa de revisão dos auxílios-doença, que deverá ser estendido, posteriormente, a outros fundos de pensão em Santa Catarina. O projeto é simples: uma comissão, formada por dez pessoas, representantes do Besc, Fusesc e INSS, analisa casos de participantes que estejam há mais de um ano e meio em auxílio-doença. O objetivo é averiguar se o empregado deve aposentar-se, voltar à ativa



Alfeu Luiz Abreu

QUADRO DEMONSTRATIVO DE BENEFÍCIOS POR IDADE
 Em abril de 1996

MODALIDADE	IDADE	Nº DE PARTICIPANTES
Aposentadoria por invalidez	até 30	10
	31 à 40	32
	41 à 50	34
	51 à 60	14
	acima de 60	9
Subtotal	—	99
Pensão	até 30	21
	31 à 40	65
	41 à 50	47
	51 à 60	38
	acima de 60	22
Subtotal	—	191
Aposentadoria por tempo de serviço	até 50	154
	51 à 54	192
	acima de 54	136
Subtotal	—	482

ou continuar em auxílio por mais algum tempo. No caso do SFBESC, Badesc e Codesc, que hoje pagam 173 auxílios, a comissão sugeriu que, dos casos estudados, cinco recebessem aposentadoria e dez voltassem à ativa.

Embora as patrocinadoras paguem os auxílios, é a Fusesc que atende e controla os pedidos. Esse benefício é concedido no 16º dia de licença. O participante deve solicitar o auxílio tão logo saiba que ultrapassará o 15º dia. A data de entrada do pedido de auxílio será a do primeiro dia em que o participante faltou por ter ficado doente. Se solicitar o auxílio após o 15º dia, o período anterior, em que esteve doente, será descontado do salário. Para solicitar o auxílio-doença entre em contato com a Fusesc através do telefone (048) 224-9333, ramais 234 (Nivaldo) ou 215 (Ângela).

Responsável pelo Departamento:
Mory Schroeder
 Fone: (048) 224-9333 r228
 Subordinação do Departamento:
 Diretoria de Seguridade

ALÔ, FUSESC!

Fim das dúvidas

Entre dezembro/95 e maio/96 o *Alô, Fusesc!* recebeu 8.234 telefonemas. O assunto mais solicitado no mês de maio foi o empréstimo e a área mais procurada foi a financeira, seguida pela de seguridade. Entre as sugestões dadas por participantes aparecem a divulgação da rentabilidade do Clube SIM de Investimentos e o detalhamento das despesas no extrato do SIM, que já foi atendido.

As reclamações foram, principalmente, sobre a restrição de consultas feita pelos profissionais credenciados pela Unimed. O SIM repassou as reclamações à Unimed e procura oferecer alternativas aos participantes. Os elogios foram principalmente para o atendimento no *Alô, Fusesc!* e para a orientação que os participantes recebem quando seus dependentes completam 21 anos.

O telefone do *Alô, Fusesc!* é atendido por duas pessoas pela manhã e duas pela tarde. Nos atendimentos mais complexos, o serviço envolve outras áreas da Fusesc e, em último caso, tem a ajuda do Diretor Administrativo, Jatyr Ribeiro Borges, a quem o *Alô, Fusesc!* está agora subordinado. Em maio, entre os diversos telefonemas, destacamos os pedidos de informações sobre o Dia da Prevenção em Saúde



Jatyr Ribeiro Borges

Bucal, em Florianópolis, que aumentou para uma semana nas outras cidades do Estado. A principal dúvida era sobre a que o participante teria direito.

Durante este dia, ou semana, o dentista, gratuitamente, faz a revelação da placa bacteriana, orienta sobre a higiene bucal, a escovação e verifica a existência de cáries e outros problemas. Na Grande Florianópolis, que teve apenas um dia para 13.000 participantes e dependentes, o projeto será repetido em outros meses. Dessa forma, o SIM pretende incentivar a prevenção, evitando gastos e problemas com tratamentos odontológicos mais complexos no futuro. Esse é apenas o início do projeto que pretende partir para a prevenção também na área médica.

CATARINO, o previdente

mibielli



EXPEDIENTE INFORMATIVO FUSESC - ENTIDADE ASSOCIADA ABRAPP - SULBRAPP. Diretoria Executiva: Aloysio Gentil Costa (Diretor Superintendente) Alfeu Luiz Abreu (Diretor de Seguridade) Jatyr Ribeiro Borges (Diretor Administrativo) José Olívio Mocelin (Diretor Financeiro). Conselho de Curadores: Titulares: Moacir José Arcari, Erasão Müller de Castro, Jandir Ambrosi, João José Cavalheiro Neto, José Lucio Borini, Nilza Fernandes. Conselho Fiscal: Titulares: Eneidir da Silva, José Serafim, Luiz Alberto L. Aquino. Patrocinadoras: BADESC, BESC, BESCAM, BESCOR, BESCREDI, BESCRI, BESCVAL, CODESC, FUSESC e REFLORESC. Patrocinadora Instituidora: BANCO DO ESTADO DE SANTA CATARINA S. A. - BESC. Redação/Projeto gráfico: Luciana Carvalho (Reg. 1198). Editoração: Giancarlo Preença. Ilustrações: Chico Mibielli. Impressão: Diário Catarinense. O Informativo FUSESC é uma publicação periódica da Fundação CODESC de Seguridade Social para distribuição entre seus participantes. Endereço: R. Dom Jaime Câmara, 217, Centro, Fpolis, CEP 88.015-120. Telefone: (048) 224-9333

JORNAL : DIÁRIO CATARINENSE

DATA: 10 DE OUTUBRO DE 1994

ASSUNTO: **Visor**

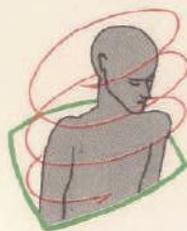
PAGINA: 3

Fusesc na feira



A Fusesc (Fundo de Pensão do BESC) foi convidada para apresentar o caso do Centro de Biomagem de Florianópolis na Infosul - Feira de Informática do Sul, que será no Shopping Center Praia de Belas, em Porto Alegre, de 18 a 22 próximos. Convite partiu dos organizadores da feira após assistirem a uma mostra de transmissão de laudos médicos à distância, realizada durante o 15º Congresso da Associação Brasileira de Entidades Fechadas de Previdência Privada, na capital gaúcha, em setembro último.

TELETRANSMISSÃO - SIMEF - INAUGURAÇÃO CLÍNICA



cbi Centro de Bio Imagem

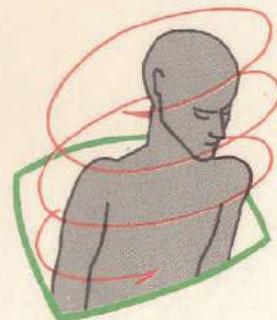
Caro E

Todos os exames apontam na direção da esperança em um tempo melhor. Fica autorizado, sem restrições quanto à posologia e sem quaisquer contra-indicações, o mais límpido otimismo.

Atenção: seus efeitos podem ser potencializados pelo uso paralelo da alegria, da amizade, do prazer de viver.

É o laudo.

Centro de Bio Imagem



cbi

*Feliz Natal.
Que a fraterna boa vontade
prevaleça entre as pessoas,
em saúde, prosperidade e paz.*

VERBO Serviços de Comunicação
(048) 2351259



**XV CONGRESSO BRASILEIRO
DOS FUNDOS DE PENSÃO**

**Porto Alegre - RS
26 a 29 de setembro de 1994**



Foto Rocha:
(051) 228.4216



**XV CONGRESSO BRASILEIRO
DOS FUNDOS DE PENSÃO**

**Porto Alegre - RS
26 a 29 de setembro de 1994**



Foto Rocha:
(051) 228.4216

Manual do Participante



Fundação Codesc de Seguridade Social - Fusesec

Um novo conceito de saúde

FOTOS JAMES TAVARES

Desde o mês de janeiro, Florianópolis conta com um novo espaço na área de saúde. É o Vida- Condomínio de Clínicas que, além dos serviços médicos oferecidos à comunidade, também implanta uma nova proposta de trabalho. Através da criação de consultórios amplos e aconchegantes e do conforto de uma casa acolhedora, a direção da Clínica quer melhorar o relacionamento médico e paciente. "Pretendemos humanizar os serviços e implantar a medicina preventiva através do resgate do antigo Médico da Família", explica o diretor técnico e clínico da Vida-Condômino de Clínicas, médico Murilo Veiga.

São nada menos do que 25 especialidades, 47 médicos, salas para realização de pequenas cirurgias, farmácia e um serviço próprio de exames de laboratório e eletrocardiograma à disposição da comunidade. Sob rigoroso controle de qualidade, o laboratório realiza testes de bioquímica, hematologia, parasitologia, microbiologia, hormonologia, entre outros.

Até então restrita ao atendimento médico de seus 13 mil participantes e dependentes, a Policlínica da Fusesc (Fundação dos Empregados do Sistema Financeiro do Estado de Santa Catarina), hoje com nova razão social- Vida- Condomínio de Clínicas- passou por um amplo projeto de reengenharia visando atender à comunidade e diversificar os serviços a seus associados. Na busca dos conceitos mais novos e mais humanizados de atendimento ambulatorial, informatização e relação médico-paciente foram os elementos mais cuidados do projeto.

O resultado é um moderno Espaço de Saúde- amplo, bem localizado e equipado, oferecendo, além das especialidades médicas, completo laboratório e farmácia, também um local de lazer para as crianças e estacionamento.

Programas de prevenção

Outro diferencial da Clínica Vida são os programas de prevenção contra várias doenças através de vacinas. Além do esquema básico, a clínica tem à disposição vacinas contra a gripe, pneumonia, meningite, hepatite e a triviral (sarampo, cachumba e rubéola). Considerada um grande avanço na área da saúde, a vacina para prevenir a gripe, segundo o médico Murilo Veiga, não tem contra-indicação e oferece imunidade por um período de um ano. O médico indica sua aplicação a partir dos seis meses de idade e antes do inverno.

A vacina contra a pneumonia é recomendada para pacientes imunodeprimidos como, por exemplo, os portadores de Aids, pessoas com doenças pulmonares crônicas e para aqueles com infecção de vias aéreas constantes. A clínica ainda está com um programa voltado ao tratamento da herpes. A prevenção também pode ser feita com aplicação de vacina após o verão, já que a doença tem maior incidência nesta estação do ano. Como o tratamento é prolongado, cerca de 18 semanas, os médicos indicam o uso da vacina no outono e inverno para evitar o aparecimento da herpes no verão.

Com capacidade mensal de atendimento de 3 a 4 mil pessoas, a Vida- Condomínio de Clínicas também está integrada com o CBI (Centro de Bio-Imagem). Exames mais complexos, na área de bioimagem médica, são encaminhados ao moderno centro de diagnóstico por imagem implantado pela Fusesc em 1994.

Localizada na Rua Presidente Coutinho, 245, a Vida-Condômino de Clínicas tem convênios com os principais planos de saúde e Fundações.



Bem localizada, Clínica oferece um amplo estacionamento e área de lazer para as crianças

Serviço de Fisiatria

Nas grandes cidades o serviço de Fisiatria é composto de vários outros tais como: Fisioterapia, Terapia Ocupacional, Fonoaudiologia, Psicologia, além de vários outros. Funcionam em clínicas ou centros médicos que empregam os meios físicos (fisioterapia) e os da reabilitação.

No caso da Clínica Vida, existe um serviço de Medicina Física e Reabilitação que atende aos pacientes com as doenças que acometem a coluna vertebral e articulações, entorses e distensões, além de doenças neurológicas tais como seqüelas de A.V.C. (derrame) e ainda lesões por esforços/movimentos repetitivos (L.E.R.); enfim a uma grande diversidade de patologias que podem se beneficiar com as técnicas de tratamento da clínica.

Este serviço apresenta 4 divisões principais:

* **Mecanoterapia:** Onde são realizados os exercícios específicos, tanto utilizando diversos aparelhos de ginástica, quanto utilizando as orientações dos próprios profissionais para ginásticas apropriadas e que dispensam o uso de aparelhos.

* **Termoterapia:** Consiste na aplicação de diferentes formas de calor. São exemplos: o forno de bier e a parafina. Para certos casos devidamente indicados pode-se utilizar o frio (crioterapia).

* **Hidroterapia:** Representada na clínica, principalmente, pelo aparelho denominado turbilhão. Além do aquecimento, fornece uma forma de massagem. É utilizado principalmente para patologias que acometem as articulações do punho, cotovelo, tornozelo e joelho.

* **Eletroterapia:** É a utilização de aparelhos que fornecem alguns tipos de corrente elétrica como por exemplo farádica e galvânica. Dentre as várias indicações, podemos citar a estimulação de músculos e nervos pouco funcionantes como, por exemplo, em paralisias faciais, de braços e pernas, e também como forma para diminuir as dores em outras partes do corpo. Há também o aparelho de raio laser que pode ser utilizado como forma analgésica e anti-inflamatória para patologias nos membros inferiores



O conforto de uma casa acolhedora

ou superiores em suas porções distais.

Um questionamento bastante freqüente, segundo o fisiatra Alfredo Cherm, é por que o paciente deve ser avaliado pelo médico fisiatra, mesmo já tendo sido encaminhado com prescrição para a Fisioterapia? "O médico fisiatra apresenta competência específica para suprir as necessidades de uma prescrição correta e completa na utilização das diferentes formas de tratamento. Como decorrência desta sua formação e conhecimentos específicos é quem apresenta a responsabilidade técnica e legal de todos os acontecimentos que ocorrem no serviço ou Centro de Reabilitação, junto ao Conselho Regional de Medicina", diz Alfredo Cherm.

Cabe destacar que o Serviço de Fisioterapia da Clínica Vida conta com a presença de uma fisioterapeuta, indispensável para o devido desempenho do serviço, bem como da responsabilidade do mesmo junto ao Conselho Regional de Fisioterapia. Neste sentido, a equipe da Clínica é composta pelos seguintes profissionais: Ernesto Rech, técnico de fisioterapia, Aldo Fiala, técnico de fisioterapia e chefe do setor, médica Inará Pinhô, fisioterapeuta e Alfredo Cherm, médico Fisiatra. O funcionamento do setor é ininterrupto das 8 às 18 horas.



VISÃO GERAL POLICLINICA





CONTRATO SIM - POLICLINICA ASSINADO COM A CELOS EM 15.09.1988

CONTRATO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇO

Pelo presente instrumento particular de prestação de serviços, de um lado Caixa de Assistência dos Funcionários do Sistema Codesc e da Fundação Codesc de Seguridade Social - S.I.M., pessoa jurídica de direito privado, com sede e foro nesta Capital, estabelecida à Avenida Hercílio Luz, nº 59, 5º andar do Edifício "Alpha Centauri", inscrita no CGC(MF) sob nº 83.564.443/0001 - 18, neste ato representada por seus Diretores Superintendente Geral e Superintendentes, respectivamente os senhores Aloysio Gentil Costa, Alfeu Luiz Abreu e Gilberto Homero Pereira, de ora em diante chamada simplesmente de CONTRATADA e, de outro lado Fundação Celesc de Seguridade Social - CELOS, pessoa jurídica de direito privado, com sede e foro nesta cidade, estabelecida à Avenida Hercílio Luz, nº 59, 6º andar do Edifício "Alpha Centauri", inscrita no CGC(MF) sob nº 82.956.996/0001-78, neste ato representada por seus Diretores Presidente e Financeiro, respectivamente os Senhores Dijalma Martins e Hércules Abdalla, de ora em diante denominada simplesmente de CONTRATANTE, tem entre si, como justo e contratado o seguinte:

CLÁUSULA PRIMEIRA

A CONTRATADA como prestadora de serviços de exames laboratoriais e de fisioterapia, propõe-se a executá-los em favor de todos os filiados do Plano Amhor da CONTRATANTE, mediante solicitação médica e apresentação da Carteira de Identificação da UNIMED.

CLÁUSULA SEGUNDA

Os serviços a serem executados pela CONTRATADA serão realizados em sua Policlínica, situada à Rua Presidente Coutinho, nº 84, nesta capital.



CLÁUSULA TERCEIRA

Pelos serviços contratados a CONTRATANTE pagará à CONTRATADA os honorários estabelecidos na Tabela da AMB - Associação Médica Brasileira. O pagamento será efetuado mediante a apresentação de faturas, as quais deverão ser encaminhadas à CONTRATANTE pela CONTRATADA, até o dia 30 (trinta) de cada mês, sendo que, o respectivo pagamento dar-se-á, obrigatoriamente, até o dia 10 (dez) do mês subsequente.

CLÁUSULA QUARTA

Todos os serviços a serem executados pela CONTRATADA serão prestados por pessoal devidamente habilitado, correndo por sua conta e responsabilidade todas as obrigações legais, inclusive os respectivos encargos sociais.

CLÁUSULA QUINTA

O presente contrato vigorará da data da assinatura e terá duração indeterminada, podendo ser denunciado, por qualquer das partes, com aviso prévio, por escrito, de 60 (sessenta) dias.

CLÁUSULA SEXTA

Para dirimir as questões oriundas do presente Contrato, será competente o foro da Comarca de Florianópolis-SC, com exclusão de outro por mais privilegiado que se apresente.

[Handwritten signatures and initials]



CAIXA DE ASSISTÊNCIA DOS FUNCIONÁRIOS
DO SISTEMA CODESC E FUSESC

E, por estarem as partes de pleno acordo com o disposto neste instrumento particular, assinam-o na presença das testemunhas abaixo, em 03 (três) vias de igual teor e forma, para que produza os seus devidos e legais efeitos.

Florianópolis, 15 de setembro de 1988.

CONTRATADA

Aloysio Gentil Costa
Superintendente Geral

Alfeu Luiz Abreu
Superintendente

Gilberto Homero Pereira
Superintendente

CONTRATANTE

Dijalma Martins
Diretor Presidente

Hércules Abdalla
Diretor Financeiro

TESTEMUNHAS

NOME: _____
CIC: _____

NOME: _____
CIC: _____

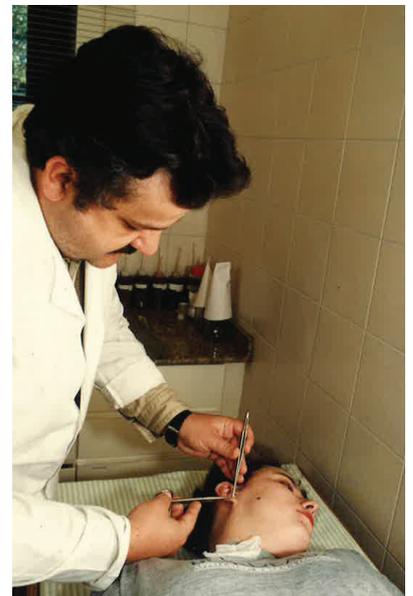




DIRETORIA FUSESC-SIM APRESENTANDO RESULTADOS DA SIM EM 1989

FOTOS POLICLINICA FINAL ANOS 80 INICIO 90







Guia da Saúde

Diário Indústria & Comércio

Nº 03 - Esta edição é parte integrante do Diário Indústria & Comércio

Florianópolis, 03 de Dezembro 1996.

Odontologia da UFSC atende população carente

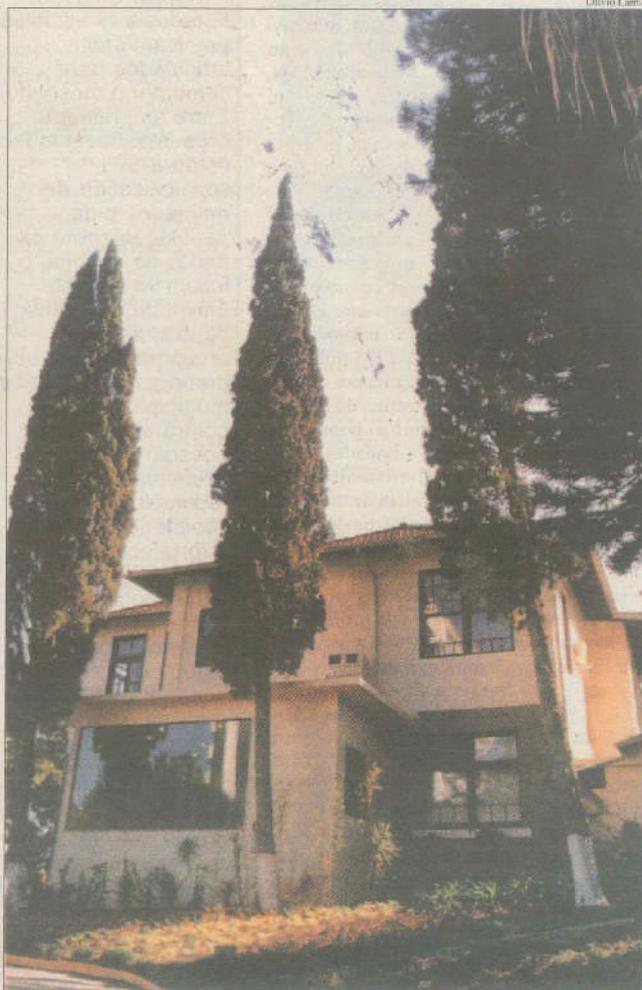
Pág. 03

Maternidade realiza encontro de gestantes

Pág. 07

INSS/SC é destaque no ranking nacional

Pág. 05



Clinica do SIM informatizou e terceirizou quase totalidade dos seus procedimentos

Fusesc aposta na saúde envolvendo fundos de pensão

Pág. 08



ACQUA SPORT

A ACQUA SPORT é hoje a academia mais moderna de Florianópolis. Com duas piscinas térmicas, sendo uma semi olímpica, e professores altamente qualificados, oferece um treinamento personalizado a todos os seus alunos.

NATAÇÃO

A ACQUA SPORT oferece aulas diárias para crianças a partir dos 3 meses de idade, jovens e adultos. A excelente equipe de professores se encarrega de dar o melhor preparo aos alunos, de acordo com suas aptidões. E tudo isso no horário que você escolher!

HIDROGINÁSTICA

A hidroginástica é hoje um dos esportes mais recomendados pelos médicos, devido aos inúmeros benefícios que pode proporcionar: uma melhor resistência física, alongamento do corpo, ajuda nos problemas de coluna, entre outros aspectos. Na ACQUA SPORT você tem essa opção, com acompanhamento individualizado e muita técnica. A academia oferece aulas para homens, mulheres e gestantes.

MATRÍCULA
Grátis

Recorte este cupom e apresente ao fazer sua inscrição na ACQUA SPORT.
Garanta sua matrícula GRÁTIS!

VAGAS LIMITADAS!

Aberto de segunda a sábado
das 6:00 às 22:00

Trave da Agrônoma
Fone: 228-8000

Fusesc aposta em parcerias e amplia atendimentos

Maiores compradores de serviços médicos do país, os fundos de pensão aplicam na modernização de hospitais

M.A. Arantes

Em maio de 1986, o fundo de pensão do sistema financeiro de Santa Catarina, Fusesc, decidiu oferecer um plano de saúde aos associados. A decisão foi difícil, dividida entre duas premissas conflitantes. A primeira, estipula que previdência (atividade-fim da Fusesc) e assistência não se misturam. A segunda, que a saúde do participante é excelente investimento preventivo para quem vai ter que pagar aposentadoria por invalidez, ou pensão por viuvez, se essa saúde acabar. A Fusesc apostou e ganhou, dando ínfimo a um movimento que hoje envolve o conjunto dos fundos de pensão nacionais.

Diretor de Seguridade da Fusesc, o Administrador de Empresas Alfeu Abreu, 40 anos, foi um dos articuladores desse movimento, hoje uma quase unanimidade no ambiente da previdência complementar. Os fundos de pensão somam mais de oito milhões de pessoas (entre participantes diretos e seus dependentes), constituindo, segundo Abreu, "a maior seguradora do País". Eles representam mais de 20% do

universo de brasileiros que podem pagar a mensalidade de um plano de saúde, e a metade deles já oferece aos associados esse tipo de assistência, geralmente terceirizada junto a cooperativas médicas ou empresas de saúde em grupo.

Em qualquer hipótese, garantem mercado de trabalho para os profissionais do setor, configurando aquilo que Abreu diz ser "talvez o último grande espaço para a medicina como atividade privada, de profissionais liberais". Além disso, por oferecer um serviço melhor, esse atendimento afasta do SUS os participantes dos fundos, que, no entanto, continuam contribuindo normalmente para com o sistema público de previdência e assistência.

PLANO NACIONAL

"Vamos atingir 100% do nosso universo, inclusive investindo na estrutura física, em clínicas e hospitais de qualidade por todo o País", afirma Abreu, que é também um dos idealizadores do PNSA - Plano Nacional de Saúde ABRAP, sigla da associação nacional dos fundos de pensão, com mais de 300 entidades associadas. "Todo mundo quer ganhar com a saúde, mas na hora de investir na estrutura, aí é



Clívio Lamas

problema do SUS, do Governo", registra Abreu.

Ele diz que no geral, os planos cobram por um serviço de cumprimento duvidoso, que é a internação em apartamento individual - "o cumprimento desse direito, antecipadamente cobrado, vai depender da eventual disponibilidade de vaga na rede conveniada, pública ou privada, pois como o plano não investe em leitos hospitalares, não tem como garantir o que já cobrou". O retorno desse tipo de investimento é absolutamente seguro, mas é vultoso e sem pressa, o que é perfeito para os fundos de pensão.

Demanda - O PNSA começou em Santa Catarina, há dois anos, envolvendo 8 fundos locais. Hoje está ultimando estudos de localização do Hospital Florianópolis, um gran-

de hospital geral de primeira linha. Projetado e equipado como um bom hospital de primeiro mundo, ele pode vir a multiplicar-se em unidades menores por outros municípios. Fora de Santa Catarina, fundos associados ao PNSA viabilizaram o moderníssimo Hospital Vita, de Curitiba, investem pesado na reforma geral do Hospital Albert Sabin, no Recife, e consideram fechada a compra do vetusto Humberto Primo, em São Paulo.

Também fundos de Brasília estão observando a experiência da Fusesc, para implantar novos hospitais no Distrito Federal. "A demanda é enorme por todo o País", diz Abreu, "e o PNSA planeja direcionar investimentos da ordem de R\$ 1,5 bilhões, a curto prazo, em unidades estrategicamente localizadas". O Brasil agradece.

Clínica passou por reengenharia

A antiga clínica do SIM, passou por uma reengenharia, que a informatizou e terceirizou a quase totalidade dos seus procedimentos, permitindo a ampliação das especialidades médicas e serviços oferecidos. Mas continua no mesmo casarão, de propriedade da Fusesc, rodeado de antigas árvores, e que ocupa toda uma quadra perto do centro de Florianópolis.

Hoje ela apresenta clínica geral, cardiologia, ginecologia, pediatria, fisioterapia, psicologia, psiquiatria, pneumologia, mastologia, oftalmologia, gastroenterologia e geriatria. Aberta também ao público externo, e com serviços parcerizados - inclusive o moderno laboratório - seu atual projeto busca consolidar uma "clínica da família", em substituição ao antigo conceito de "médico da família", inviabilizado pela especialização.

Assim como o CBI, a policlínica SIM/Fusesc oferece ao usuário um cartão de memória óptica, do tamanho de um cartão de crédito que lhe permite armazenar todo o seu histórico médico, inclusive exames e outras informações importantes em consultas futuras. Com as incursões do SIM pela área da saúde, a Fusesc faz escola junto ao sistema de previdência complementar. E demonstra que os fundos de pensão podem assumir missões bem mais amplas, e de alcance mais abrangente, do que apenas pagar suplementações de aposentadorias aos seus participantes.

SIM começou como um plano conveniado à Unimed

Ao projetar um plano de saúde para os seus participantes, é fundamental que o fundo de pensão não misture o seu caixa de previdência com o da assistência. "Não podemos utilizar recurso previdenciários para fins assistenciais, nem criar ou ampliar qualquer benefício ou serviço, sem uma fonte de custeio específica", explica o Administrador de Empresas Júlio Castro, 41 anos. Castro é Gerente do SIM, o plano de saúde da Fusesc, que, em 86, deu in-

ício ao processo. O SIM começou com um simples plano conveniado à Unimed, e com uma clínica habilitada para pouco mais do que consultas e os exames laboratoriais mais simples. Em seguida, porém, comprou um tomógrafo computadorizado, cuja capacidade ociosa, vendida a usuários externos, cobriu o investimento e passou a gerar receita própria para o plano.

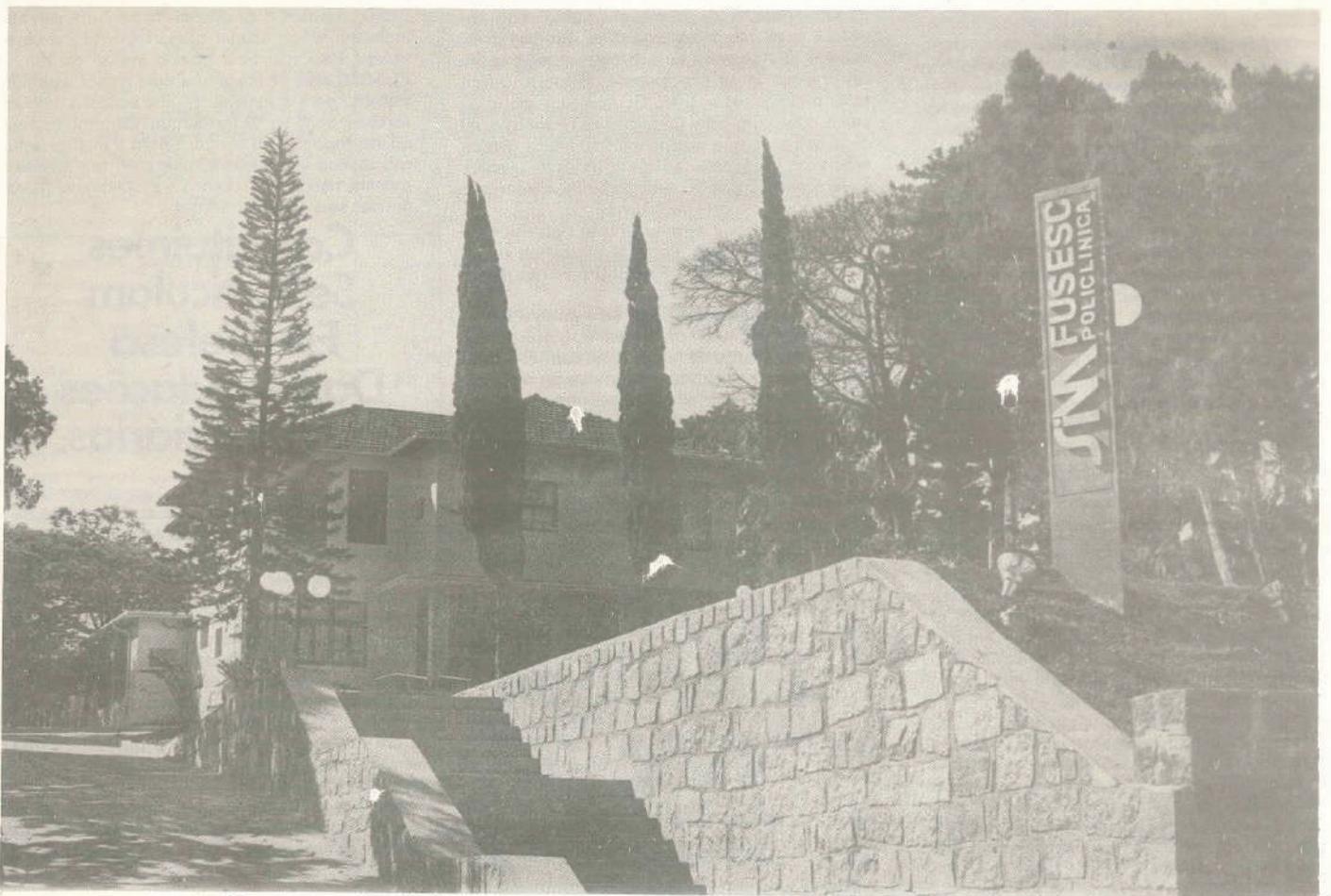
Biomagem - Os administradores do SIM decidiram, então, dar um passo maior

e apostar pesado na medicina de ponta. O primeiro resultado é o CBI, moderno centro de bioimagem médica, situado em Florianópolis. Desde a inauguração, em janeiro de 93, o centro não parou de expandir a capacidade de atendimento. Os equipamentos são próprios, mas a operacionalização médica é terceirizada, em regime de parceria.

O CBI deslocou para Santa Catarina um importante eixo de medicina de ponta, com máquinas e procedi-

mentos dificilmente encontráveis na rede pública. E os investidores, segundo o gerente do SIM, estão satisfeitos com a aplicação. Quanto aos médicos, Castro afirma que o PNSA é uma forma de compensação, ainda modesta, pelos baixos honorários do SUS - "Em dez anos de existência, o SIM já gastou, excluído o investimento no CBI, US\$ 20 milhões com a saúde dos participantes. Não fosse por ele, essa conta teria sido paga pelo SUS, a valores muito menores".

INAUGURADA POLICLÍNICA



1987

Em 31 de julho do corrente ano foi inaugurada a POLICLÍNICA SIM/FUSESC, que se acha localizada nesta capital, à Rua Presidente Coutinho nº 84, esquina com a Rua Irmã Bernwarda.

Em jornada integral das 08:00 às 20:00 horas serão prestados aos participantes (associados) e seus dependentes os seguintes serviços:

SERVIÇOS MÉDICOS

— Clínica Geral - Cardiologia - Ginecologia/Obstetrícia - Pediatria - Pequenas Cirurgias e Curativos - Medicina do Trabalho.

SERVIÇOS ODONTOLÓGICOS

— Extrações e Obturações.

OUTROS SERVIÇOS

— Vacinação, nebulização e fisioterapia.

PORQUE A LOCALIZAÇÃO DA POLICLÍNICA EM FLORIANÓPOLIS?

O Programa Assistencial "SIM", implantado

há 15 (quinze) meses, com 90% de adesões, responde pela assistência à saúde de 20.000 associados e dependentes. Desse universo 12.000 pessoas residem nos municípios que compõem a Região da Grande Florianópolis, dispersando-se os 8.000 restantes por entre os quase 200 municípios que compõem o Estado e as 5 capitais de outras unidades da Federação onde o sistema mantém agências. Desta constatação resultou evidente a conveniência de instalar-se a Policlínica em Florianópolis, medida que reduzirá significativamente os custos bancados pelo SIM, uma vez que tais encargos não serão devidos à UNIMED.

Dentro de 60 dias aproximadamente, no mesmo endereço, será inaugurado o Laboratório de Análises Clínicas e 5 pequenos apartamentos que se destinarão à hospedagem de participantes e/ou dependentes de outras regiões que, por prescrição médica, tenham que se deslocar a Florianópolis para tratamento e exames que não possam ser realizados em suas

respectivas áreas de moradia e não envolvam necessidade de internação hospitalar.

NENHUM SERVIÇO É GRATUITO

Todos os serviços prestados pela Policlínica são cobrados, sempre com base em percentuais sobre os valores estabelecidos na Tabela de Honorários da Associação Médica Brasileira — A.M.B. e da Associação Brasileira de Odontologia — A.B.O.

CRITÉRIO DE ATENDIMENTO

Os serviços médicos e odontológicos são prestados sempre em regime de hora marcada, exceção feita aos casos de comprovada emergência.

FARMÁCIA

A Farmácia instalada também no mesmo endereço funciona diariamente das 08:00 às 20:00 horas ininterruptamente.

CA SIM / FUSESC

1987

BALANÇO DAS ATIVIDADES NOS PRIMEIROS TRINTA DIAS DA POLICLÍNICA SIM/FUSESC

561 - CONSULTAS MÉDICAS	05 - NEBULIZAÇÕES
92 - INJEÇÕES	02 - ELETROCARDIOGRAMA
16 - PEQUENAS CIRURGIAS	05 - VACINAS
19 - CURATIVOS	133 - ODONTOLOGIA

833 - TOTAL GERAL DE ATENDIMENTOS



Farmácia

Consultório Pediátrico



VARIG

Sucesso Da Gestão Participativa.

Dentre as empresas brasileiras, a Varig indiscutivelmente sempre despontou como um exemplo de sucesso. Em 60 anos de vida, a aventura de um punhado de pioneiros, que se iniciou com a comercialização dos vôos de um avião alheio, desaguou em uma potência que hoje detém uma frota própria de 57 jatos dos mais modernos, um dos quais decola ou aterrissa em algum ponto do planeta a cada dois minutos. Apenas no ano passado, a Varig perfez 141 mil horas de vôo, transportando 6 milhões de passageiros. Presente em 64 países dos 5 continentes, a Varig tem levado a bandeira do Brasil a todo o mundo, tornando o nosso País conhecido - e reconhecido - pela excelência dos seus serviços de transportes internacionais de cargas e passageiros.

O segredo do sucesso da Varig é um somatório de fatores, que incluem determinação, competência e esforço participativo. Mas certamente passa pela genialidade administrativa de Ruben Berta, que assumiu a presidência da empresa em 1941, e comandou os seus destinos pelos 25 anos seguintes.

Transcrevemos a seguir, da revista Ícaro, um pouco da história de Ruben Berta, especificamente a história do seu grande momento como administrador:

"... é unânime o depoimento dos antigos funcionários: Ruben Berta era um grande homem. Combativo, generoso e surpreendente. Em outubro de 1945, surpreendia os membros da assembleia geral de acionistas com uma proposta revolucionária. Inspirado em convicções pessoais e na encíclica Rerum Novarum, do Papa Leão XIII, ele pedia aos acionistas que cedessem aos funcionários 50% do capital da empresa, lembrando que o dinheiro nada teria feito "sem o esforço multiplicador dos funcionários". Nascia ali a Fundação dos funcionários da Varig, hoje Fundação Ruben Berta, controladora do Grupo Varig, composta por 21 empresas - um líder, a Varig, e mais 18 subsidiárias e 2 coligadas. A Varig, portanto, não pertence a uma família ou a um grupo, mais a uma coletividade. O Presidente, o Vice e o seu substituto eventual são escolhidos a cada cinco anos por um colégio deliberativo integrado por funcionários da Varig e da Fundação. Fruto da filosofia empresarial e dos princípios humanistas de Ruben Berta, esta estrutura simples e revolucionária tem mantido a empresa acima das turbulências. Prova dessa estabilidade é o fato de que a Varig, em 60 anos, teve apenas cinco Presidentes...". E, sobretudo, tem dado ao País um exemplo de gestão participativa bem sucedida.



Em área bem arborizada no centro de Florianópolis, a Fusesc mantém a sua Policlínica, com instalações modernas e inclusive atendimento odontológico

o participante, que além de contribuir com um taxa mensal, paga também um preço simbólico por cada serviço utilizado. "É um condicionamento cultural, se uma coisa é boa, mas não sai de graça, nós automaticamente a achamos ruim. De resto, se o participante paga, ele se sente mais dono, e é isso que nós queremos. Então cobramos uma participação nos custos, e o associado se apercebe do direito de exigir um serviço impecável. Assim, todo mundo fiscaliza, e reclama se alguma coisa não vai bem", diz Alfeu. O SIM é custeado pelas patrocinadoras (as empresas que compõem o sistema financeiro do Estado) que entram com 2% das suas folhas de pagamento, e pelos participantes, com outros 2%, independentemente da faixa salarial. Além disso, há uma cobrança adicional, a cada utilização. Consultas, por exemplo, custam ao associado 15% da tabela da AMB (a Fusesc remunera o profissional com 150% da mesma tabela), e nos casos de internação, cirurgia, maternidade, laboratório etc., ele paga 10% da fatura. Já o serviço odontológico funciona com uma tabela própria da Fusesc (sensivelmente abaixo dos preços praticados no mercado), e é oferecido em duas modalidades: no interior, onde os profissionais são apenas conveniados, o participante paga o custo integral do tratamento, sempre pela tabela. Na Capital, onde os dentistas da Policlínica são contratados, ele paga apenas 20% da

mesma tabela - e, em ambos os casos, o desconto é em folha, podendo ser parcelado, sem acréscimo. O convênio Fusesc/empresas médicas, foi obtido em condições excepcionalmente favoráveis, pois a fundação contava com uma massa de 20.000 associados (hoje são exatos 20.587) para barganhar com a prestadora do serviço.

Assim, um participante com um salário baixo, na faixa de Cz\$20.000,00, por exemplo, pagará exatos Cz\$400,00/mês, para garantir a si mesmo e aos seus dependentes, um excelente plano de saúde, que prevê hospitalizações em apartamento privativo, com banheiro, e com direito a acompanhante. Os planos são idênticos para office-boys e diretores. É muito próximo do plano executivo da empresa médica. "Não

temos nada para ensinar a ninguém", conclui Alfeu. "mas depois de dois anos já aprendemos alguma coisa, e ficamos ao inteiro dispor das coitadas afiliadas a ABRAPP para passar o que hoje sabemos. Eu acho que na medida em que os benefícios previdenciários ficam amarrados à política da previdência oficial, é na área dos serviços assistenciais que nós temos de ser muito criativos, pois participante jovem não acredita em aposentadoria - e vale registrar que os nossos aposentados continuam desfrutando integralmente do SIM. Então nós temos de abrir o leque de serviços - na Fusesc já estamos funcionando com serviço social, psicoterapia e assistência jurídica ao participante. E continuamos abertos à sugestões adicionais".



Da esquerda para a direita: Gilberto Pereira, diretor Financeiro, e Alfeu Luiz Abreu, diretor de Seguridade, acompanham os trabalhos do laboratório próprio da entidade



com a experiência alheia e promovemos uma divulgação maciça entre os participantes. A partir daí era lançar o plano, vigiar cada detalhe do seu desempenho, e rezar para dar certo. Funcionou. Não tem mistério, é uma coisa até simples de tocar".

ABRANGÊNCIA

O SIM é um plano muito abrangente, cobrindo as principais especialidades médicas, exames laboratoriais e radiológicos, maternidade, hospitalizações, fisioterapia, atendimento odontológico e farmácia própria. Inicialmente, a fundação convênio-se com a Unimed, que era o plano privado de saúde mais avançado em Santa Catarina, como forma de, mais rapidamente, atingir todo o Estado. Outro motivo da escolha da Unimed foi o fato de ser uma cooperativa, onde o trabalho - e não o capital - se beneficia do lucro, e já que o serviço tem de ser comprado, então que o seja diretamente dos profissionais.

Agora a Fusesc já dispõe, em Florianópolis, de uma moderna policlínica, que atende os participantes da Capital (50% dos associados estão baseados na grande Florianópolis), mantendo porém, apartamentos para o associado do interior - que ainda é basicamente atendido pela Unimed. "A policlínica foi um grande negócio, inclusive como investimento", esclarece Alfeu. "Compramos um casarão no meio de um bosque, que ainda estava em inventário, e que ficava em um local cuja valorização previsível era altíssima. Reformamos e adaptamos a casa, mantendo o bosque (Alfeu exibe, orgulhoso, o certificado de guarda de dez árvores raras, emitido pela Prefeitura). Em seguida construímos o anexo do laboratório, dos apartamentos para os colegas do interior, e da fisioterapia. Mais tarde compramos outra casa, vizinha, e juntamos os dois terrenos. Nessa segunda casa instalamos o serviço social, agora funciona tudo integrado. A valorização imobiliária deu um banho na inflação. Em resultado, a clínica acabou saindo de graça, e ainda sobrou um belo troco para incorporar ao patrimônio".

OS NÚMEROS

Nada no SIM, sai de graça para

Fundação conta sua experiência

As iniciativas da Fusesc na área do atendimento médico podem servir de orientação às fundações nessa hora de valorização do trabalho assistencial

A FUSESC - Fundação Co-de de Seguridade Social, que congrega os 8000 funcionários do Sistema Financeiro do Estado de Santa Catarina, é uma fundação de características muito peculiares. Em 87, por exemplo, ano de fraco desempenho financeiro para as EPPPs em geral, ela ostentou um superávit de 221 milhões de cruzados. E não se sabe bem só nas finanças: apesar de pequena, é boa de briga. A bancada catarinense na Constituinte, por exemplo, votou majoritariamente a favor da Emenda Prociouli, em boa parte devido ao lobby feroz que a Fusesc montou em Brasília, e ao bombardeio de cartas e telegramas que os representantes de Santa Catarina receberam, a partir da fundação.

Para o participante, é claro, a maior virtude da Fusesc está na qualidade do trabalho assistencial que presta, em especial através do SIM - Sistema Integrado Médico-Hospitalar. "Esta diretoria foi eleita há 3 anos, assumimos em maio de 85, e

tudo o que nós sabíamos de plano de saúde era que nós queríamos implantar um para os nossos participantes. O resto a gente sabia que ia ter de inventar, aprender do zero", explica Alfeu Luiz Abreu, diretor Administrativo e de Seguridade. Devidamente inventado e zerado, o SIM começou a funcionar um ano após a posse, ou seja, em maio de 86. E ao completar dois anos, em maio (último), já havia prestado 204.816 (duzentos e quatro mil, oitocentos e dezessis) atendimentos aos seus 20.587 (vinte mil, quinhentos e oitenta e sete) associados, o que vale dizer que cada participante, em média, se utiliza do plano mais de duas vezes por mês. "Está saindo melhor do que nós esperávamos", declarou Alfeu. "Para lhe falar bem a verdade, nós nem sabíamos muito bem o que é que esperávamos, de início, por total falta de experiência. Nós fizemos, é claro, um estudo a priori à prova de falhas, estudamos tudo o que havia disponível acerca do assunto. Tratamos de aprender

JORNAL ABRAPP - MAIO/88

105 627

Plan. a. cap.

período de Janeiro de 1985 até Maio de 1987 não foi totalmente recuperada.

Comparando, basicamente, IBOVESPA x ATUARIAL verificamos o seguinte:

- a) No período de Janeiro/85 a Dezembro/85, as aplicações na BVSP auferiram em média um ganho de 44,12% sobre a correção atuarial.
- b) No período de Janeiro/85 a Dezembro/86, esse ganho real reduziu-se para 18,16%.
- c) Acumulando os resultados dos três anos (1985 a 1987), verificamos uma queda substancial

nesses resultados, ficando, agora o IBOVESPA 67,32% abaixo da correção atuarial, necessitando, assim, crescer 205,97% para compensar tal perda.

- d) Incluindo, agora, os cinco primeiros meses de 1988, que foram de significativa recuperação, essa perda foi reduzida para 29,97% precisando a BVSP crescer 42,80% reais (acima da correção atuarial) para zerar as perdas na Carteira de Ações.

(Artigo especialmente preparado pela Diretoria de Aplicações Patrimoniais da Valia).

com a experiência alheia e promovemos uma divulgação maciça entre os participantes. A partir daí era lançar o plano, vigiar cada detalhe do seu desempenho, e rezar para dar certo. Funcionou. Não tem mistério, é uma coisa até simples de tocar”.

ABRANGÊNCIA

O SIM é um plano muito abrangente, cobrindo as principais especialidades médicas, exames laboratoriais e radiológicos, maternidade, hospitalizações, fisioterapia, atendimento odontológico e farmácia própria. Inicialmente, a fundação convencionou-se com a Unimed, que era o plano privado de saúde mais atuante em Santa Catarina, como forma de, mais rapidamente, atingir todo o Estado. Outro motivo da escolha da Unimed foi o fato de ser uma cooperativa, onde o trabalho – e não o capital – se beneficia do lucro, e já que o serviço tem de ser comprado, então que o seja diretamente dos profissionais.

Agora a Fusesc já dispõe, em Florianópolis, de uma moderna policlínica, que atende os participantes da Capital (50% dos associados estão baseados na grande Florianópolis), mantendo porém, apartamentos para o associado do interior – que ainda é basicamente atendido pela Unimed. “A policlínica foi um grande negócio, inclusive como investimento”, esclarece Alfeu. “Compramos um casarão no meio de um bosque, que ainda estava em inventário, e que ficava em um local cuja valorização previsível era altíssima. Reformamos e adaptamos a casa, mantendo o bosque (Alfeu exibe, orgulhoso, o certificado de guarda de dez árvores raras, emitido pela Prefeitura). Em seguida construímos o anexo do laboratório, dos apartamentos para os colegas do interior, e da fisioterapia. Mais tarde compramos outra casa, vizinha, e juntamos os dois terrenos. Nessa segunda casa instalamos o serviço social, agora funciona tudo integrado. A valorização imobiliária deu um banho na inflação. Em resultado, a clínica acabou saindo de graça, e ainda sobrou um belo troco para incorporar ao patrimônio”.

OS NÚMEROS

Nada no SIM, sai de graça para

ASSISTÊNCIA MÉDICA

Fundação conta sua experiência

As iniciativas da Fusesc na área do atendimento médico podem servir de orientação às fundações nessa hora de valorização do trabalho assistencial

A FUSESC – Fundação Co-desc de Seguridade Social, que congrega os 8000 funcionários do Sistema Financeiro do Estado de Santa Catarina, é uma fundação de características muito peculiares. Em 87, por exemplo, ano de fraco desempenho financeiro para as EFPPs em geral, ela ostentou um superávit de 221 milhões de cruzados. E não se sai bem só nas finanças: apesar de pequena, é boa de briga. A bancada catarinense na Constituinte, por exemplo, votou majoritariamente a favor da Emenda Faccioni, em boa parte devido ao lobby feroz que a Fusesc montou em Brasília, e ao bombardeio de cartas e telegramas que os representantes de Santa Catarina receberam, a partir da fundação.

Para o participante, é claro, a maior virtude da Fusesc está na qualidade do trabalho assistencial que presta, em especial através do SIM – Sistema Integrado Médico-Hospitalar. “Esta diretoria foi eleita há 3 anos, assumimos em maio de 85, e

tudo o que nós sabíamos de plano de saúde era que nós queríamos implantar um para os nossos participantes. O resto a gente sabia que ia ter de inventar, aprender do zero”, explica Alfeu Luiz Abreu, diretor Administrativo e de Seguridade. Devidamente inventado e zerado, o SIM começou a funcionar um ano após a posse, ou seja, em maio de 86. E ao completar dois anos, em maio último, já havia prestado 204.816 (duzentos e quatro mil, oitocentos e dezesseis) atendimentos aos seus 20.587 (vinte mil, quinhentos e oitenta e sete) associados, o que vale dizer que cada participante, em média, se utiliza do plano mais de duas vezes por mês. “Está saindo melhor do que nós esperávamos”, declarou Alfeu. “Para lhe falar bem a verdade, nós nem sabíamos muito bem o que é que esperávamos, de início, por total falta de experiência. Nós fizemos, é claro, um estudo atuarial à prova de falhas, estudamos tudo o que havia disponível acerca do assunto. Tratamos de aprender

6 JORNAL ABRAPP - MAIO/88





Em área bem arborizada no centro de Florianópolis, a Fusc mantém a sua Policlínica, com instalações-modelos e inclusive atendimento odontológico



o participante, que além de contribuir com um taxa mensal, paga também um preço simbólico por cada serviço utilizado. “É um condicionamento cultural, se uma coisa é boa, mas nos sai de graça, nós automaticamente a achamos ruim. De resto, se o participante paga, ele se sente mais dono, e é isso que nós queremos. Então cobramos uma participação nos custos, e o associado se apercebe do direito de exibir um serviço impecável. Assim, todo mundo fiscaliza, e reclama se alguma coisa não vai bem”, diz Alfeu. O SIM é custeado pelas patrocinadoras (as empresas que compõem o sistema financeiro do Estado) que entram com 2% das suas folhas de pagamento, e pelos participantes, com outros 2%, independentemente da faixa salarial. Além disso, há uma cobrança adicional, a cada utilização. Consultas, por exemplo, custam ao associado 15% da tabela da AMB (a Fusc remunera o profissional com 150% da mesma tabela), e nos casos de internação, cirurgia, maternidade, laboratório etc., ele paga 10% da fatura. Já o serviço odontológico funciona com uma tabela própria da Fusc (sensivelmente abaixo dos preços praticados no mercado), e é oferecido em duas modalidades: no interior, onde os profissionais são apenas conveniados, o participante paga o custo integral do tratamento, sempre pela tabela. Na Capital, onde os dentistas da Policlínica são contratados, ele paga apenas 20% da

mesma tabela – e, em ambos os casos, o desconto é em folha, podendo ser parcelado, sem acréscimo. O convenio Fusc/empresa médica, foi obtido em condições excepcionalmente favoráveis, pois a fundação contava com uma massa de 20.000 associados (hoje são exatos 20.587) para barganhar com a prestadora do serviço.

Assim, um participante com um salário baixo, na faixa de Cz\$20.000,00, por exemplo, pagará exatos Cz\$400,00/mês, para garantir a si mesmo e aos seus dependentes, um excelente plano de saúde, que prevê hospitalizações em apartamento privativo, com banheiro, e com direito a acompanhante. Os planos são idênticos para **office-boys** e diretores. É muito próximo do plano executivo da empresa médica. “Não

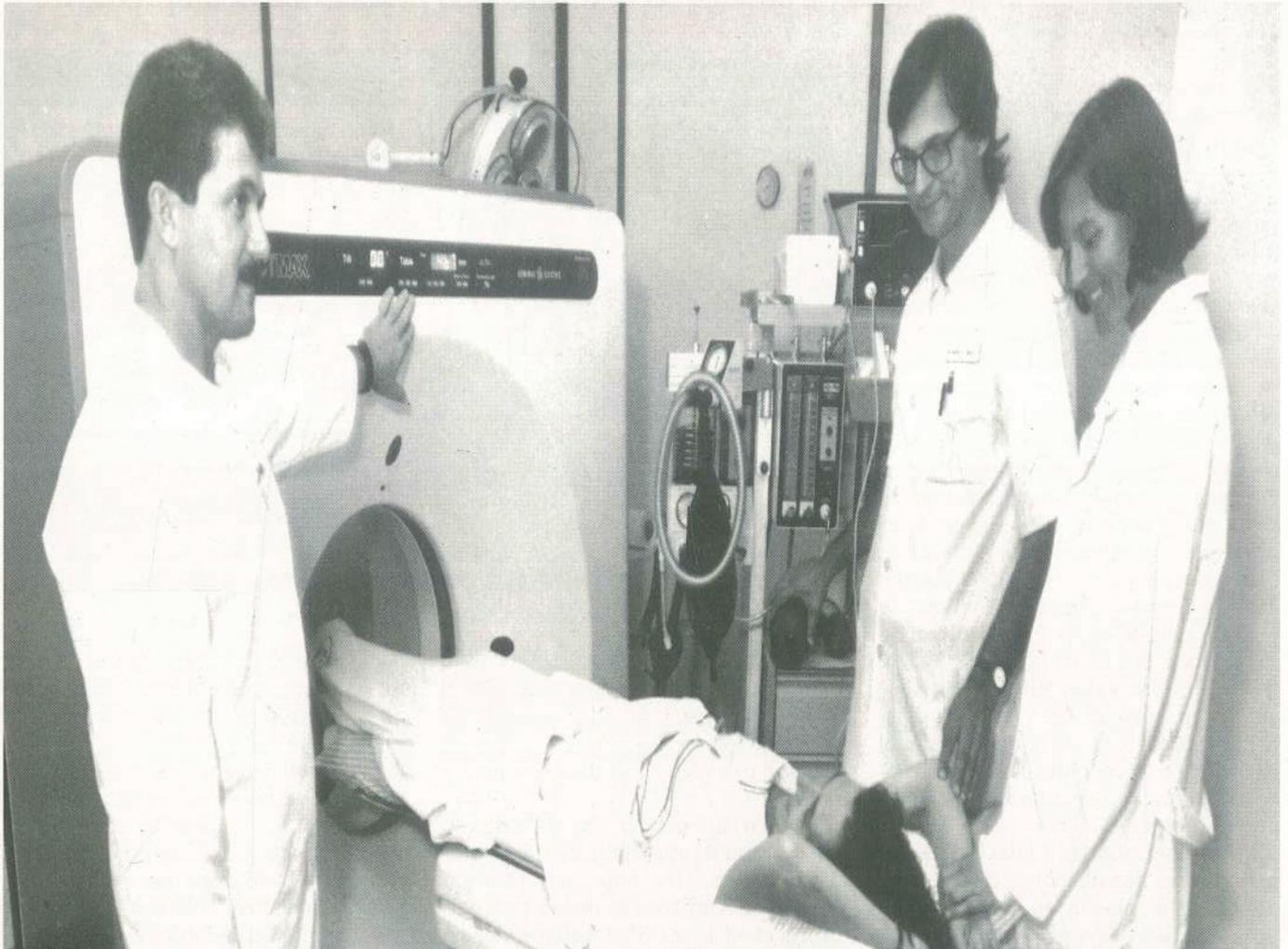
temos nada para ensinar a ninguém”, conclui Alfeu, “mas depois de dois anos já aprendemos alguma coisa, e ficamos ao inteiro dispor das co-irmãs afiliadas à ABRAPP para passar o que hoje sabemos. Eu acho que na medida em que os benefícios previdenciários ficam amarrados à política da previdência oficial, é na área dos serviços assistenciais que nós temos de ser muito criativos, pois participante jovem não acredita em aposentadoria – e vale registrar que os nossos aposentados continuam desfrutando integralmente do SIM. Então nós temos de abrir o leque de serviços – na Fusc já estamos funcionando com serviço social, psicoterapia e assistência jurídica ao participante. E continuamos abertos à sugestões adicionais”.

Da esquerda para a direita:
Gilberto Pereira, diretor Financeiro, e Alfeu Luiz Abreu, diretor de Seguridade, acompanham os trabalhos do laboratório próprio da entidade



JORNAL ABRAPP

ANO XVI - Nº 204 - FEVEREIRO/95 - ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS ENTIDADES FECHADAS DE PREVIDÊNCIA PRIVADA



FUNDOS FAZEM REVOLUÇÃO NA SAÚDE

Pág. 4

A contribuição dos fundos para a economia e a justiça social.....2
O equilíbrio das entidades atingidas pelo RJU.....12



SULIMOB
S.A. Empreendimentos Imobiliários
Grupo Itaúsa

PNSA CONFIRMA A TEORIA

Plano mostra na prática o que pode ser feito.

○ Plano Nacional de Saúde dos fundos de pensão começa a confirmar a teoria na prática. As melhores expectativas vão se mostrando muito mais do que um simples sonho, como a esperança de que a unificação do comando de negociação com os prestadores de serviços, acompanhada da padronização dos custos, viesse a permitir uma substancial economia na área do atendimento médico. Pois bem, em seu segundo mês de teste em Santa Catarina, o PNSA já mostrou que é possível fazer baixar as despesas em 15%, na média, e em até 30% em alguns casos, relata Alfeu Luiz Abreu, diretor da Abrapp e maior inspirador da iniciativa. Nesse período foram realizadas mais de 20 mil consultas médicas.

O PNSA não impede os fundos que se associarem à iniciativa de continuar trabalhando com os prestadores de serviços aos quais estão acostumados. A relação entre contratante e contratado, no entanto, nunca mais será a mesma, pois o segundo sabe que a entidade que o contrata agora não está mais sozinha, entregou a negociação a quem centraliza a gestão de todos os fundos e nessa posição está muito bem informada sobre valores e procedimentos seguidos no mercado.

É claro que muitos fundos de pensão, juntos, negociam com muito maior poder de barganha do que separados. Nem uma entidade pode pagar mais caro do que

outra pelo mesmo serviço. É isso que faz a diferença na hora de calcular a economia.

PRIMEIRO PASSO - O PNSA começou a operar, ainda em fase de teste, em janeiro, numa experiência inicialmente limitada a Santa Catarina. Nesse primeiro passo centralizou-se o atendimento dos 100 mil participantes de fundos no estado e seus dependentes.

Nos próximos meses a experiência será estendida ao Paraná e, ainda no primeiro semestre, prevê Alice Valdez, coordenadora da Comissão Técnica de Programas Assistenciais da Abrapp, a Minas Gerais. Mas já nesse segundo estado o teste vai ajudar a indicar se o melhor caminho para o PNSA é a adesão a convênios médicos, como o da Unimed em Santa Catarina, ou é a opção pela autogestão.

Em Santa Catarina optou por contratar a rede de prestadores de serviço da Unimed, pagando para esta última R\$ 1,20 por participante atendido ou não. Um detalhe importante: o caixa permanece com a gestão do PNSA, não é repassado à Unimed, que apenas coloca à disposição seus profissionais e dá o apoio administrativo, fornecendo em disquetes tudo que aconteceu ao longo do mês.

As vantagens, nesse caso, são tanto o

fato de o PNSA ficar desobrigado de fazer a administração, com os fundos tampouco se envolvendo em situações de conflito com hospitais, médicos e laboratórios.

Já os defensores do modelo de autogestão para o qual o Paraná está partindo argumentam com a economia dos R\$ 1,20 que de outra maneira seriam pagos à Unimed ou outra rede.

O cotejo entre as experiências em Santa Catarina e no Paraná vai dar a resposta a essa dúvida, mas já se sabe que Minas Gerais, o terceiro estado a entrar no projeto-piloto, deverá optar pela autogestão.

Abreu acredita que, aprovado o projeto-piloto, o PNSA poderá tornar-se de fato nacional a partir dos primeiros meses de 96, quando então poderá mostrar sua segunda maior virtude: o atendimento em melhores condições de qualidade e preço dos participantes que residem ou em se encontram em viagem em locais fora do estado onde está situada a sede de sua entidade. Com o PNSA, alguém que participe de um fundo sediado no Rio de Janeiro, mas se encontre em São Paulo no momento em que precisar de um atendimento médico, receberá o melhor tratamento, o mesmo que seria dado a um associado de uma fundação cujas raízes estão plantadas na capital paulista. ■

Fusesc tem saúde para dar e vender



A sede em Florianópolis

Ao investir em saúde, o fundo de pensão faz mais por seus participantes e ainda por cima realiza um bom negócio, daqueles com retorno garantido. É o que vem indicando a experiência da Fusesc, a entidade patrocinada pelas instituições financeiras do governo catarinense. Esse fundo investiu junto com a associação assistencial cerca de US\$ 3 milhões em equipamentos, desde 89, e só com a venda dos serviços médicos a terceiros já teve desde então uma receita de quase US\$ 5 milhões, informou Alfeu Luiz Abreu, diretor da Fusesc.

E como são na sua maioria equipamentos digitais, basta trocar suas placas para que quase todos tenham uma vida útil de perto de dez anos, explicou Alfeu, um entusiasta do investimento de fundos de pensão na área da saúde.

A Fusesc possui em seu Centro de Bio-Imagem equipamentos de ponta na tecnologia médica: ressonância magnética, tomografia computadorizada, raio X telecomandado, angiografia, Holter, endoscopia, ultrassonografia tripla e eletrocardiografia.

É dentro desse espírito de vanguarda que o Centro de Bio-Imagem estará distribuindo cartões ópticos aos participantes da Fusesc a partir de fevereiro próximo. Inaugurado em abril do ano passado, fruto de um investimento conjunto de US\$ 5 milhões da Fusesc e da Caixa de Assistência que atende os funcionários das instituições financeiras catarinenses, o Centro é um

marco da moderna medicina no sul do Brasil. Mas é mais que isso: "É uma iniciativa pioneira na América Latina", comenta Alfeu.

O cartão, que vai armazenar todas as informações médicas relevantes sobre seu portador, poderá constituir-se também manter em uma eventual fonte de receita, na medida em que a Fusesc e outros fundos de pensão que venham a adotá-lo queiram negociar sua exploração conjunta com bancos e empresas de cartão de crédito.

O cartão que a Fusesc está lançando tem memória suficiente para armazenar toda uma bíblia, 68 exames de ressonância magnética, sete minutos de som de alta qualidade e ainda sobra espaço para muitas fotos digitalizadas.

Para Alfeu, na discussão sobre se devem ou não os fundos investir em saúde é preciso considerar que até a década de 70 os trabalhadores brasileiros tinham um sistema público de saúde de qualidade aceitável. Com a deterioração dos serviços a partir dos anos 80, algumas empresas com maior consciência de seus papéis sociais buscaram soluções próprias, criando um sistema particular que beneficia hoje cerca de 40 milhões de pessoas, entre trabalhadores e dependentes.

Essas empresas agora buscam alternativas para baratear seus planos de saúde, mantendo a qualidade dos serviços. O desafio é grande, especialmente por três motivos: 1ª incorporação crescente de novas tecnologias onerosas; 2ª envelhecimento da população; 3ª falta de incentivo à eficiência.

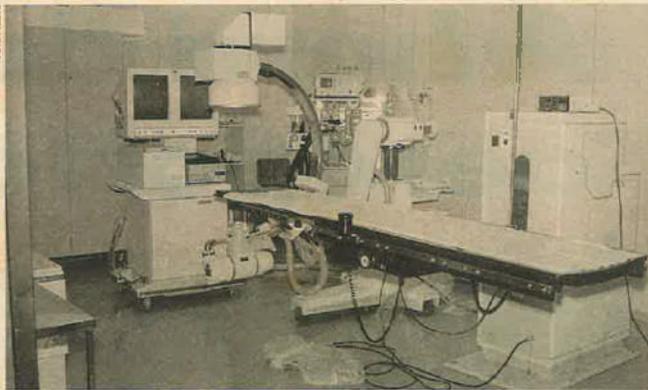
Nesse cenário, prossegue Alfeu, os fundos de pensão ganham um papel fundamental. A própria natureza de nossas entidades nos obriga a investir pelo menos em três insuficiências básicas do setor: 1ª má distribuição geográfica; 2ª falta de qualidade e confiabilidade; 3ª inexistência de serviços para a terceira idade.

Por isso mesmo, a Associação Brasileira das Entidades Fechadas de Previdência Privada (Abrapp) vem desenvolvendo um projeto para a criação do Plano Nacional de Saúde Abrapp (PNSA), cujo primeiro hospital ficaria no Rio de Janeiro. Entre as vantagens de um plano desse tipo está a economia de escala nas construções, a formação de uma rede nacional para os participantes de fundos e a possibilidade que as entidades ganham de poder negociar em bloco com os fornecedores de serviços, isto é, numa posição de força.

Para os fundos, esses investimentos em hospitais trarão vantagens, além de retorno financeiro, tudo isso fortalecendo a credibilidade quanto ao prometido pagamento das suplementações de aposentadorias.



Assistência completo



Moderna aparelhagem

Diz Alfeu que entre as vantagens mais evidentes estão a garantia de qualidade e custos controlados, investimento vantajoso e estímulo ao aparecimento de novos fundos de pensão.

Alfeu cita o próprio caso de Florianópolis, onde está instalada a Fusesc.

A cidade carece de uma estrutura hospitalar privada de alta qualidade, fato reclamado pela sociedade e pela própria classe médica. Os fundos de pensão catarinenses têm mais de 250.000 participantes e dependentes com salário médio superior a sete salários mínimos. A Organização Mundial de Saúde tem como critério um leito para cada 250 habitantes. A Grande Florianópolis, com mais de 400.000 habitantes, tem portanto um enorme espaço para a construção de hospitais. Principalmente de um hospital de referência, com padrão elevado de hotelaria e de recursos humanos e técnicos, não só em saúde, mas também em áreas de apoio e programas de reciclagem, treinamento e manutenção de equipamentos.

No entender de Aloysio Costa, superintendente da Fusesc, "ao longo desses sete anos aprendemos três coisas importantes sobre saúde em grupo:

1) ela deve ser gerida e fiscalizada também pelos usuários; 2) não deve

distribuir lucros, obrigando-se a reinvestir eventuais superávits operacionais na sofisticação e na ampliação da oferta assistencial; 3) deve ter fontes alternativas de receita.

O sistema de saúde criado pela Fusesc não tem como objetivo enriquecer ninguém. A proposta básica é ampliar a assistência ao associado; a segunda é cobrir os custos com a oferta ao público externo.

Lucro, pelo ângulo de uma cooperativa, é a existência do serviço, com profissionais corretamente remunerados numa ponta e usuários satisfeitos na outra. Com esse raciocínio, a Fusesc estuda convênios com outros planos de saúde.

Subproduto importante, acredita Costa, é o impulso dado à cultura médica local. Primeiro, porque as informações são gravadas em discos ópticos, formando-se um banco de dados disponível a estudiosos da especialidade na região em que o investimento é feito. Segundo, porque é até mesmo desejável a assinatura de acordos com as universidades, de modo que acadêmicos e profissionais de medicina possam estagiar nessas instalações originadas dos investimentos dos fundos de pensão.

A imprensa diz: os fundos estão com tudo!

É cada vez maior o reconhecimento por parte da grande imprensa brasileira da importância dos fundos de pensão. Expressões como "poupança nacional", "aposentadorias dignas" e "estabilidade econômica" estão cada vez mais sendo ligadas ao nome dos fundos nas matérias sobre previdência complementar que têm sido publicadas em revistas como a *Veja*, *Isto É*, *Exame*, e jornais como o *Estado de S. Paulo*, *Folha de S. Paulo* e *Jornal do Brasil*.

A *Veja*, por exemplo, publicou extensa matéria sobre os fundos em sua edição de 31 de janeiro, ressaltando, entre outros pontos, a revolução do capitalismo que transformou os trabalhadores em donos do capital. Os dados levantados pela revista são assombrosos: na Holanda, o dinheiro dos fundos é suficiente para comprar tudo o que o país produz num ano inteiro. Na Inglaterra, os fundos controlam metade da bolsa de Valores de Londres, a terceira do mundo. Nos Estados Unidos, os fundos são acionistas das 500 maiores empresas.

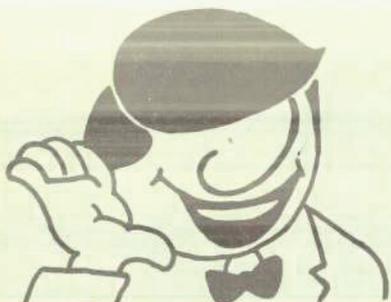
A acumulação financeira também não é menos surpreendente. Segundo os dados divulgados pela *Veja*, de 73 para cá, os fundos norte-americanos conseguiram ficar 33 vezes maiores, saindo de 150 bilhões de reais para os atuais 5 trilhões. No Brasil, os fundos tinham 5,7 bilhões de reais em 81 e hoje têm 60 bilhões - um crescimento de dezesseis vezes em quinze anos. Segundo a revista, a principal causa do crescimento monstruoso do sistema de fundos de pensão no mundo foi a falência da Previdência Social no mundo todo, que enfrenta problemas de caixa

baixo e inadimplência. Dos Estados Unidos ao Brasil, passando pelo Japão, Itália, Cingapura e Inglaterra, o sistema de previdência sofreu ou está sofrendo reformas, muitas vezes apenas paliativas, para prolongar a sobrevivência do paciente. Mas as previsões são bastante pessimistas. O quadro mundial levou a um investimento generalizado nos planos de previdência complementar, resultando no aumento avassalador do patrimônio dos fundos em todo o mundo.

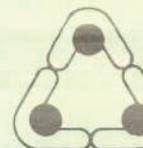
No Brasil, os fundos já são os maiores investidores da praça, colocando 1 de cada 6 reais arrecadados pelo governo com a privatização. Além disso, eles têm 1 de cada 5 reais em ações comercializadas no país e compraram parte de mais de duas centenas de empresas graúdas.

"Todos os negócios de porte razoável no Brasil passam pela minha mesa", declarou à revista José Valdir Ribeiro dos Reis, presidente da Previ, maior fundo de pensão do Brasil. Isto o coloca em vantagem em relação a outros todo-poderosos do país.

A matéria da revista *Veja* termina concluindo que um dos segredos para o bom desempenho dos fundos é a pulverização dos investimentos, que dessa forma não apenas promovem uma mudança no capitalismo mas também no perfil dos investimentos, procurando aplicações sólidas a longo prazo e com boas taxas de retorno. "Os fundos de pensão criam um capitalismo de melhor qualidade", afirmou à revista o presidente do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, BNDES, Luiz Carlos Mendonça de Barros.



FUSESC



ANO 2 Nº 4

FUNDAÇÃO CODESC DE SEGURIDADE SOCIAL

O SIM É UMA REALIDADE



W Diretoria Executiva da Fusc, constatando o sucesso alcançado pelo SIM - Sistema Integrado Médico/Hospitalar de Saúde -, demonstrado enfaticamente pelo quase absoluto nível de adesão ao programa - mais de 90% - e preocupada em atender à legislação específica, resolveu constituir uma sociedade civil sem fins lucrativos para administrar o sistema, visando uma série de vantagens de ordem legal e fiscal que esta medida trará aos participantes.

A sociedade constituída em 30.09.86 pelos empregados do Sistema Codesc e

da Fusc é denominada "SIM" - Caixa de Assistência dos Funcionários do Sistema Codesc e da Fusc, e tem o objetivo de gerir o programa de saúde já existente, propiciando aos empregados e seus beneficiários assistência médico-hospitalar e outros serviços complementares, baseada no sistema de livre escolha dirigida. Caberá ao SIM, portanto, administrar a partir de agora, todo o programa assistencial, inclusive o Ambulatório Médico e a Farmácia, ficando a FUSESC com a administração dos benefícios previdenciários supletivos.

Ambas as entidades mantêm os mesmos órgãos de administração e fiscalização.

Para todos os associados fundadores do SIM, ou que ingressaram no Plano entre 01.04.86 e 30.09.86, ficam assegurados todos os direitos e vantagens das respectivas categorias.

O SIM tem sua sede à avenida Hercílio Luz, 59 - 5º. andar do Edifício Alpha Centaury, em Florianópolis. O telefone é 22.9333, ramais 22, 23, 24 e 25.

SERVIÇO ODONTOLÓGICO



SIM não estende seus serviços à área de assistência odontológica.

O tratamento dentário continua sendo prestado da mesma forma que antes da implantação do SIM, ou seja, todos os participantes da Fusesc e seus dependentes, mesmo aqueles que não tenham feito a sua inscrição no SIM, podem utilizar os serviços dos dentistas e clínicas credenciados pela Fundação, mediante uma Tabela de Preços Especiais, cujos valores

são inferiores aos da Tabela da Associação Brasileira de Odontologia, em 40% para os serviços clínicos e em 25% para os serviços de prótese.

O atendimento pode ser feito com hora marcada e o pagamento ao dentista é realizado antecipadamente pelo SIM, que no mês seguinte descontará a importância na folha de pagamento do associado/participante. Dependendo do valor total do tratamento, o pagamento poderá ser efetuado em parcelas, desde que o associado acerte antecipadamente com o

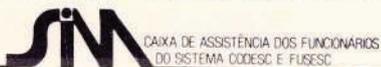
profissional e que o número de parcelas conste do orçamento. Neste caso, o SIM pagará ao dentista adiantadamente o valor de cada parcela, e não o valor total, conforme as condições estabelecidas entre o mesmo e o associado.

Caso o associado marque uma consulta e não compareça, fica autorizada a cobrança da consulta pelo profissional prejudicado, como também se não for efetuado o tratamento após a elaboração do orçamento.

A Fusesc deixa bem claro que não há participação financeira do SIM nos tratamentos odontológicos. Os associados pagarão integralmente as despesas, que, no entanto, serão muito inferiores às cobradas por profissionais não credenciados.

Antes de ir ao dentista consulte o SIM para obter maiores esclarecimentos, ligando para 22.9333, ramais 22 (Jorge) e 23 (Marco).

A seguir, publicamos um modelo do formulário "Orçamento de Serviços Odontológicos". Você e seus dependentes deverão assiná-lo, quando forem ao dentista.



ORÇAMENTO DE SERVIÇOS ODONTOLÓGICOS Nº _____

CRENCIADO: _____ TELEFONE: _____
 PARTICIPANTE: _____ Nº MATRÍCULA: _____
 BENEFICIÁRIO: _____ GRAU DEPENDÊNCIA: _____

DISCRIMINAÇÃO DOS SERVIÇOS ATRAVÉS DE CODIFICAÇÕES, CONFORME TABELA DE SERVIÇOS ODONTOLÓGICOS (V)

CÓDIGO DO SERVIÇO	QUANTIDADE SERVIÇO	PREÇO UNITÁRIO	TOTAL	OBSERVAÇÕES
TOTAIS				

1 - O PRESENTE ORÇAMENTO ESTÁ SUJEITO À PERÍCIA
 OBS: 2 - DEVERÁ SER ASSINALADO NO VERSO DESTES FORMULÁRIO O TRATAMENTO A SER REALIZADO

CRENCIADO

COMPROMETO-ME A EXECUTAR OS SERVIÇOS ACIMA DISCRIMINADOS, TOTALIZANDO O VALOR DE CZ\$.
 OS QUAIS SERÃO DIVIDIDOS EM _____ PARCELAS DE CZ\$.

LOCAL _____ DATA _____ ASSINATURA DO CRENCIADO _____

PARTICIPANTE

CONCORDO COM OS VALORES ACIMA E, AUTORIZO AO MEU EMPREGADOR A PROCEDER OS RESPECTIVOS DESCONTOS MENSIS NA FOLHA DE PAGAMENTO.

LOCAL _____ DATA _____ ASSINATURA DO PARTICIPANTE _____

PARA USO DO SIM

AUTORIZAMOS A EXECUÇÃO DOS SERVIÇOS ACIMA DISCRIMINADOS, CUJOS VALORES SERÃO PAGOS POR ESTA FUNDAÇÃO E RESSARCIDOS PELO PARTICIPANTE ATRAVÉS DE DESCONTOS NA FOLHA DE PAGAMENTO.

LOCAL _____ DATA _____

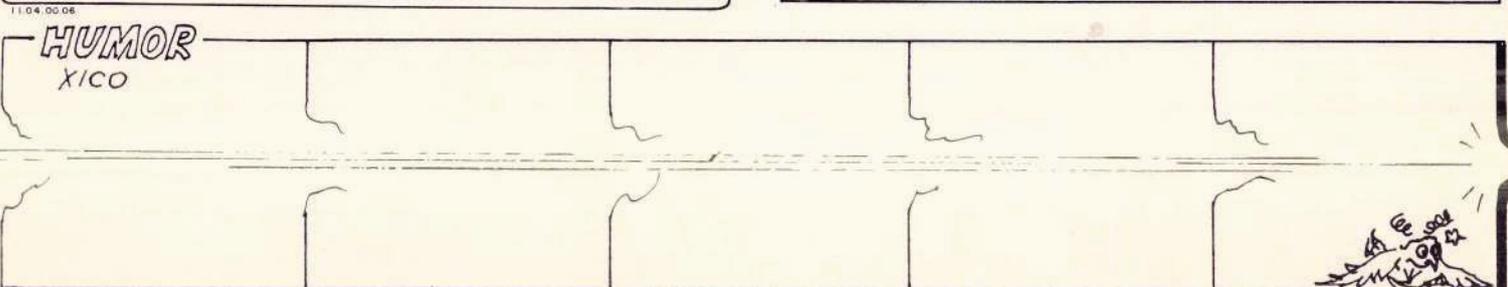
CONTROLE DE PAGTO

(*CONT.)

CÓDIGO DO SERVIÇO	QUANTIDADE SERVIÇO	PREÇO UNITÁRIO	TOTAL	OBSERVAÇÕES
TOTAIS				

ORÇAMENTO

radiografias
 87654321 | 12345678
 87654321 | 12345678





ATENÇÃO

- PREENCHA, POR FAVOR O QUESTIONÁRIO NO VERSO DESTA, DESTACANDO A SEGUIR TODA A FOLHA E ENTREGANDO-A À SUA CHEFIA.
- LEMBRE-SE QUE A SUA PARTICIPAÇÃO É IMPORTANTE PARA VOCE, SUA FAMÍLIA E TODOS OS COLEGAS.
- A NÃO ADESÃO AGORA AO SIM SUJEITARÁ AO PAGAMENTO DE JOIA E PRAZO DE CARÊNCIA DE NO MÍNIMO 10 MESES PARA O ATENDIMENTO MÉDICO/HOSPITALAR.

SIM

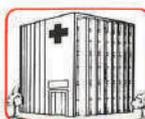
SISTEMA INTEGRADO MÉDICO-HOSPITALAR DE SAÚDE



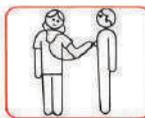
RAIOS-X



CLÍNICAS



HOSPITAIS



CONSULTÓRIOS



LABORATORIOS



SERVIÇOS

FUSESC



FUNDAÇÃO CODESC DE SEGURIDADE SOCIAL

SIM!



FUSESC

FUNDAÇÃO CODESC DE SEGURIDADE SOCIAL

PANFLETO DE ADESÃO A SIM 1986

COLEGA

Estamos iniciando agora uma nova fase de entendimentos com você, com o propósito de dimensionar os nossos serviços em seu benefício.

Por isso pedimos apenas alguns minutos do seu tempo, para que você saiba o que está sendo feito em defesa dos seus interesses.

A FUSESC - Fundação Codese de Seguridade Social foi criada para servir aos seus participantes/beneficiários como entidade de PREVIDÊNCIA PRIVADA FECHADA, com o objetivo único de suplementar os benefícios concedidos pela Previdência Oficial - INPS (Aposentadorias, Pensões, Auxílios-Doença e Pecúlios por Morte).

A FUSESC poderá também oferecer a você a vantagem de contar com SERVIÇOS ASSISTENCIAIS AMPLOS.

Tais serviços poderão beneficiar a você e sua família por intermédio do SIM - SISTEMA INTEGRADO MÉDICO-HOSPITALAR DE SAÚDE, ou seja, a assistência médica total a todos os participantes e seus familiares dependentes, incluindo, desde a simples consulta, até internações, cirurgias, exames laboratoriais e radiológicos.

Sempre com atendimento de 1ª. classe, incluindo apartamento com banheiro privativo. Esse atendimento será rigorosamente igual para todos os participantes/beneficiários. As contribuições pagas pelo participante do SIM não variam conforme a idade, como ocorre nas companhias de seguros em geral que cobram valores gradativamente mais altos das pessoas mais idosas. As vantagens do SIM no que se refere às despesas com tratamento de saúde estão demonstradas pelos percentuais e pelos quadros demonstrativos com exemplos logo a seguir:



SALÁRIO	1. Contribuição em FVRS e qualquer provedora de seguro e saúde.	2. Opção pelo SIM/FUSESC	3. Diferença
12.000.000	398.000	240.000	158.000
6.000.000	298.000	170.000	228.000
3.000.000	338.000	80.000	358.000

OBS: Esta tabela foi calculada tomando-se por base um casal com 1 filho. Sua opção pelo SIM assegure a você o atendimento completo, não importando o número de seus dependentes.

SE VOCÊ NÃO TEM NENHUM TIPO DE SEGURO MÉDICO/HOSPITALAR, VEJA QUANTO GASTARIA EM QUALQUER DESTAS SITUAÇÕES: (VALORES APROXIMADOS)

	PARTICULAR	SIM
1 - Parto	6.750.000	675.000
2 - Fraturas Simples	1.100.000	110.000

VANTAGENS DE OPÇÃO PELO SIM		
PROCEDIMENTOS	SEM O SIM	COM O SIM
Consultas	27,27%	10%
Hospitais	100%	10%
Cirurgia	100%	10%
Exam. Lab/FIX	100%	10%

Como você pode ver, o SIM vai colocar ao seu alcance serviços médico/hospitalares que são cobrados a preços proibitivos, mas que serão assegurados a você e a sua família por um custo mensal que, para a maioria dos participantes da FUSESC, não vai além do que se paga hoje por algumas garrafas de cerveja, alguns maços de cigarros e menos do que para comprar um disco LP.

Comprovando-se o interesse da maioria dos participantes, o SIM contará também com a adesão dos empregadores (as 10 entidades patrocinadoras da FUSESC) e poderá tornar-se uma grande conquista de todos os 10.000 participantes.

Quem entrar agora no SIM na sua fase de lançamento, contará com as vantagens de não pagar taxa e outras despesas, além de adquirir o direito imediato a toda assistência médico/hospitalar sem qualquer prazo de carência.

PESQUISA DE ADEÇÃO

ASSINALE SUAS RESPOSTAS NO QUADRO ABAIXO

- Você acha que para uma família um seguro de saúde é:
Muito importante Pouco importante Desnecessário
- E para uma pessoa solteira, o que você acha de assistência médica?
Muito importante Pouco importante Desnecessária
- Você, ou alguém de sua família, já precisou recorrer a serviços médico-hospitalares?
Sim Não
- O atendimento foi feito por:
Instituto Particular
- Se foi pelo instituto, o atendimento revelou-se:
Bom Regular Mau
- Se foi de caráter particular, você considera que os preços cobrados foram:
Baixos Altos
- Em alguma ocasião você já procurou a FUSESC para atendimento médico?
Sim Não
- Você acha que a FUSESC pode oferecer mais essa vantagem aos seus associados?
Sim Não
- Se o seu empregador entrar com uma parte da contribuição necessária à implantação do SIM, você considera vantajoso um desconto de 2% sobre o seu salário, em troca de um Serviço Médico/Hospitalar de Saúde permanente e completo?
Sim Não

Sim, quero pertencer ao grupo de participantes associados do SIM. Para tanto, autorizo meu empregador consignar (descontar) a contribuição adicional de 2% (dois por cento) sobre o meu salário bruto.

Nome:
 Agência: Empregador:
 Assinatura: Data:

LEIA - NÃO ESQUEÇA

5

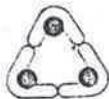
DE: FUSESC
PARA: VOCE

PARABÉNS!

Agora você já pode contar com o SIM - SISTEMA INTEGRADO MÉDICO/HOSPITALAR DE SAÚDE. Porque o SIM está sendo efetivamente implantado, em benefício de toda a família CODESC, que hoje soma 24 mil pessoas, entre participantes e dependentes.
Para usufruir dessa ampla assistência, de modo que cada participante e seus familiares possam dispor sempre dos serviços eficientes e de alto nível do SIM, é importante recomendar o seguinte:

- * Recorra aos serviços médico/hospitalares do SIM somente quando for realmente necessário.
- * Principalmente neste início de funcionamento do SIM, o participante deve usar de parcimônia para não congestionar os serviços na fase de implantação. É preciso lembrar que o participante do SIM é também previdenciário, contando com o atendimento do INAMPS para serviços médico/hospitalares e laboratoriais que, em muitos casos, apresentam bom nível de eficiência.
- * Utilizando conjuntamente o INAMPS e o SIM, o participante será beneficiado também financeiramente.
- * Mantenha as suas carteirinhas do SIM/FUSESC e do INAMPS sempre atualizadas.
- * A ampliação e o aprimoramento das ofertas assistenciais do SIM dependem muito do critério de utilização observado pelos participantes.

FUSESC



SIM

SENTINELA DA ^{SUA} SAÚDE

ATENÇÃO

PREENCHA CORRETAMENTE ESTA FICHA DE ADESÃO E

DEVOLVA À FUSESC ATÉ 30/12/94

SIMEF
SIM EXTENSIVO À FAMÍLIA



RAIOS-X



CLÍNICAS



HOSPITAIS



CONSULTÓRIOS



LABORATÓRIOS



SERVIÇOS

MAIS UM SERVIÇO
A TODOS OS ASSOCIADOS DO
SIM/FUSESC

CHEGOU
SIMEF
SIM EXTENSIVO À FAMÍLIA



FUSESC

FUNDAÇÃO CODESC DE SEGURIDADE SOCIAL



CAIXA DE ASSISTÊNCIA DOS EMPREGADOS DOS
SISTEMAS BESC E CODESC, DO BADESC E DA FUSESC

PLANO SIM EXTENSIVO À FAMÍLIA (SIMEF)

Prezados(as) colegas,

Atendendo à expectativa de um grande número de associados, estamos instituindo o Plano SIM Extensivo à Família (SIMEF), que tem como objetivo o fornecimento da assistência médica aos dependentes econômicos agregados.

Esse plano de assistência médica será custeado integralmente pelas mensalidades pagas pelos inscritos de acordo com tabela c.d.f.a. Não haverá transferência de recursos financeiros ou assistenciais, em nenhuma hipótese, por parte do SIM ou das patrocinadoras.

O SIM, nesse caso, em razão do número de pessoas interessadas, negocia com a UNIMED um plano especial na modalidade "Uniplan Empresarial", onde o preço é bem menor do que na modalidade "pessoa física".

Portanto, toda a assistência médica e o fornecimento dos serviços ficará a cargo da UNIMED. Ao SIM caberá controlar o cadastro, a arrecadação da mensalidade e o repasse desses valores à UNIMED, utilizando para isso a estrutura administrativa existente.

Nesse sistema de fornecimento de serviços, não haverá a participação do associado quando do uso de consultas médicas, exames ou internações. Os pagamentos restringem-se ao valor da taxa de inscrição inicial e às mensalidades.

Podem ser inscritos como beneficiários do plano extensivo à família (SIMEF) os familiares dos associados ao SIM/FUSESC nas seguintes situações:

- 1 - Filhos (as), tutelados (as) e enteados (as), maiores de 21 anos de idade, solteiros, dependentes economicamente do associado titular;
- 2 - Netos (as), sobrinhos (as) de até 21 anos, solteiros, dependentes economicamente do associado titular;
- 3 - Pai, mãe, padastro, madrasta, sogros, sogras e irmãos;
- 4 - Ex-cônjuge, independente de determinação judicial e/ou companheiro(a).

O plano oferecerá assistência médica completa conforme o contrato "Uniplan Empresarial" da UNIMED, onde destacamos as principais:

- Consultas médicas em todas as especialidades médicas com hora marcada;
- Exames de laboratório e raios X;
- Exames especializados (ec tomografia);
- Tratamentos fisioterápicos e oncológicos;
- Internações hospitalares em apartamento "standart" com direito a acompanhante (quarto privativo com banheiro);
- Atendimento exclusivamente na rede de serviços UNIMED.

Não haverá prazos de carência à cumprir para os inscritos até 30 (trinta) dias contados da data de assinatura do contrato com a UNIMED.

Oportunamente enviaremos uma cópia de contrato para ciência de todos os inscritos.

Os valores correspondentes a cada pessoa inscrita serão os seguintes:

- Taxa de inscrição : R\$ 12,00 (pagamento único por pessoa inscrita).
- Mensalidades : Inscritos com até 60 anos de idade = R\$ 43,00
- Inscritos com mais de 60 anos de idade = R\$ 65,00

OBS.: Os valores acima sofrerão reajuste conforme a variação do CH (coeficiente de honorários médicos da Associação Médica Brasileira), na mesma época e proporção.

O sistema de pagamento será através de "débito" dos valores em folha de pagamento do associado ao SIM/FUSESC, que será co-responsável no contrato.

As condições e preços negociados com a UNIMED basearam-se num contingente de 1500 inscritos. Se esse contingente for menor, poderá ser revista a isenção das carências.

Estamos programando a data do início do plano SIM extensivo à Família (SIMEF) para o dia 01.06.95. Portanto a ficha de inscrição em anexo, após corretamente preenchida, deve ser encaminhada ao SIM/FUSESC no prazo máximo de 10 (dez) dias do recebimento. O débito dos valores terá início na folha de pagamento de 01/06/95.

Atenciosamente,


Aloysio Gentil Costa
Superintendente Geral


Afêu Luiz Abreu
Superintendente Assistencial


Ruy Demian Duarte
Presidente Conselho do SIM

PLANO SIM EXTENSIVO À FAMÍLIA FICHA DE ADEÇÃO AO SIMEF

Eu, _____ matriculado no _____, empregado(a) de patrocinadora _____, nome do(a) associado(a) titular _____, desejo incluir no SIMEF meu(s) dependente(s) familiar(es) agregado(s) conforme especificação abaixo, pedindo que(s) assumo inteira responsabilidade, autorizando desde já o débito em minha folha de pagamento do valor de R\$ _____ (o) taxa(s) de inscrição e das mensalidades correspondentes.

de _____ de 199 _____ de _____
Assinatura do associado

NOME COMPLETO DOS DEPENDENTES	GRAU DE PARENTESCO	DATA DE NASCIMENTO

OBS.: Para fazer a inscrição, anexo a esta ficha cópia da certidão de nascimento ou da carteira de identidade de cada dependente inscrito.
Prazo para devolução: 10 dias

PANFLETO POLICLÍNICA

HORÁRIO DE ATENDIMENTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS

SERVIÇO REEMBOLSADO INTEGRALMENTE PELO PARTICIPANTE.

ODONTOLOGIA

PROFISSIONAIS	DIA/SEMANA	HORA
Mário Gabriel Abreu	De 2ª a 6ª Feira	08:15 às 12:00
Jaqueline Z. Castellan	De 2ª a 6ª Feira	08:15 às 12:00
Márcio Aurélio Amante	De 2ª a 6ª Feira	08:15 às 12:00
Nádia Maria Fava	De 2ª a 6ª Feira	08:15 às 12:00
Kátia Maria H. Cesar	De 2ª a 6ª Feira	08:15 às 12:00
Mao Arthur C. T. Dutra	De 2ª a 6ª Feira	12:15 às 16:00
Mabel L. Valente	De 2ª a 6ª Feira	12:15 às 16:00
Grazielle de Luca Conto	De 2ª a 6ª Feira	12:15 às 16:00
Antônio Weizen Filho	De 2ª a 6ª Feira	12:15 às 16:00
Sandra Silvestre	De 2ª a 6ª Feira	12:15 às 16:00
Beatriz F. Franzoni	De 2ª a 6ª Feira	16:00 às 20:00
Márcia Weles B. da Silva	De 2ª a 6ª Feira	16:00 às 20:00
Dóris Domingues	De 2ª a 6ª Feira	16:00 às 20:00
Laura Xavier	De 2ª a 6ª Feira	16:00 às 20:00
Rogério Alton da Silva	De 2ª a 6ª Feira	16:00 às 20:00

Obs.: O PACIENTE QUE NÃO COMPARECER ÀS CONSULTAS, PAGARÁ EM DOBRO. PARA DESMARCAR CONSULTAS O PACIENTE DEVERÁ FAZÊ-LA COM 24 HORAS DE ANTECEDÊNCIA.

TOMOGRAFIA

Atendimento	De 2ª a 6ª Feira	08:00 às 12:00 13:00 às 19:00
-------------	------------------	----------------------------------

ULTRASSON 3.600

Atendimento	3ª Feira	13:00 às 17:00
	4ª Feira	08:00 às 12:00
	5ª Feira	13:00 às 17:00
	6ª Feira	08:00 às 12:00

ULTRASSON 6.800

Atendimento	De 2ª a 6ª Feira	À marcar
-------------	------------------	----------

HOLTER

Atendimento	De 2ª a 6ª Feira	08:00 às 12:00 13:00 às 17:00
-------------	------------------	----------------------------------

Marcar exames pelo fone: (0482) 22-6325 / Hospital de Caridade.

UTILIZE O SEU LABORATÓRIO

Você Sabia que você e seus dependentes são co-proprietários de um dos mais bem aparelhados laboratórios de análises clínicas existente em Santa Catarina?

Exames precisos, correção no diagnóstico e uma equipe com bioquímicos, microbiologistas, farmacêuticos, técnicos e auxiliares de laboratório, escolhidos com o mais rigoroso critério.

Sua saúde é coisa muito séria. Use o que é nosso.

Você paga um preço simbólico e é melhor atendido.

Policlínica / Laboratório

Rua Presidente Coutinho, 245
Fone: (0482) 24-7333
Florianópolis - Santa Catarina

Policlínica



Horário de Atendimento

HORÁRIO DE ATENDIMENTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS

CLÍNICA MÉDICA

CARDIOLOGIA

PROFISSIONAIS	DIA/SEMANA	HORA
La Hira S. do Prado F ^o	2 ^o , 3 ^o , 5 ^o e 6 ^o Feira	14:00 às 17:00
José Mussi	De 2 ^o a 6 ^o Feira	18:00 às 20:00

CLÍNICO GERAL

Renato G. Fleck	De 2 ^o a 6 ^o Feira	08:30 às 12:00
Sidnei Sandin	De 2 ^o a 6 ^o Feira	13:00 às 17:00
Murilo Veiga	De 2 ^o a 6 ^o Feira	17:00 às 20:00

FISIATRIA

Alfredo Jorge Cherém	2 ^o Feira	08:00 às 12:00
	4 ^o Feira	14:00 às 17:00
	5 ^o Feira	08:00 às 10:00
	6 ^o Feira	14:00 às 17:00

FONOAUDIOLÓGIA

Mylène Saturnino de Brito	De 2 ^o a 5 ^o Feira	08:00 às 12:00
---------------------------	--	----------------

GINECOLOGIA

Izabel C. B. Eestmann	2 ^o , 4 ^o , 5 ^o e 6 ^o Feira	08:20 às 11:00
	3 ^o Feira	15:00 às 18:00
Franz Willy N. Cruz	2 ^o , 4 ^o , 5 ^o e 6 ^o Feira	11:00 às 14:00
	3 ^o Feira	14:00 às 17:00
Aizira Haberbeck	2 ^o , 4 ^o , 5 ^o e 6 ^o Feira	06:00 às 10:00
	3 ^o Feira	17:00 às 20:00
Elyane Rangel	2 ^o , 4 ^o , 5 ^o e 6 ^o Feira	10:00 às 13:00
	3 ^o Feira	

HOMEOPATIA

Paulo Viana	3 ^o e 5 ^o Feira	08:00 às 09:00
	4 ^o Feira	12:00 às 14:00

PEDIATRIA

PROFISSIONAIS	DIA/SEMANA	HORA
Lúcia Regina G. Santos	De 2 ^o , a 6 ^o Feira	08:00 às 12:00
Mário Sebastião Costa	De 2 ^o e 6 ^o Feira	13:00 às 16:00
Luz Arlindo Teixeira	De 2 ^o a 6 ^o Feira	16:00 às 19:00

PSICOLOGIA

Tânia Regina Eufrácio	2 ^o , 4 ^o e 6 ^o Feira	08:00 às 12:00
	3 ^o Feira	06:00 às 10:00
	5 ^o Feira	18:00 às 20:00
Isabel Cristina Menezes	3 ^o Feira	10:00 às 12:00
	6 ^o Feira	08:00 às 12:00
	2 ^o e 4 ^o Feira	14:00 às 18:00
	2 ^o e 4 ^o Feira	18:00 às 20:00
Maria Isabel Gaminha	3 ^o Feira	18:00 às 20:00
	6 ^o Feira	13:00 às 18:00
Felipe Brognoli	3 ^o e 5 ^o Feira	13:00 às 18:00

OBS.: Tânia Regina Eufrácio: Atendimento de Adultos
Isabel Cristina Menezes: Atendimento de Adultos/Adolescentes
Maria Isabel Gaminha: Atendimento de Família (Crianças)
Felipe Brognoli: Atendimento de Adultos e Adolescentes.

Os procedimentos médicos na Policlínica saem muito mais barato para o participante do que quando prestados pelo convênio UNIMED.

Ao usar a Policlínica, você estará fortalecendo o nosso plano de saúde.

LABORATÓRIO

SERVIÇOS	DIA/SEMANA	HORA
Coleta de Sangue	De 2 ^o a 6 ^o Feira	07:00 às 09:00
Coleta de urina e Fezes	De 2 ^o a 6 ^o Feira	07:00 às 16:00
Resultado	De 2 ^o a 6 ^o Feira	07:00 às 16:00

FARMÁCIA

Atendimento	De 2 ^o a 6 ^o Feira	08:00 às 20:00
-------------	--	----------------

AMBULATÓRIO

Atendimento	De 2 ^o a 6 ^o Feira	08:00 às 20:00
-------------	--	----------------

NEBULIZAÇÃO

Atendimento	De 2 ^o a 6 ^o Feira	08:00 às 20:00
-------------	--	----------------

VACINAS

Atendimento	De 2 ^o a 6 ^o Feira	08:00 às 20:00
-------------	--	----------------

ELETROCARDIOGRAMA

Atendimento	De 2 ^o a 6 ^o Feira	08:00 às 12:00
-------------	--	----------------

FISIOTERAPIA

Atendimento	De 2 ^o a 6 ^o Feira	08:00 às 20:00
-------------	--	----------------

PANFLETO SIM EM DEFESA DO BESC PÚBLICO E COM A PARTICIPAÇÃO DOS EMPREGADOS

ATENÇÃO

PREENCHA ESTA FICHA DE ADESÃO

E ENVIE À BESCAM.

CLUBE  DE INVESTIMENTOS

TRIBUTAÇÃO

Idêntica ao Fundo BESC de Investimento em Ações (FBA)

CLUBE  DE INVESTIMENTOS

ÓRGÃOS DE ADMINISTRAÇÃO E FISCALIZAÇÃO

- 1) ASSEMBLÉIA GERAL:
É o órgão máximo de deliberação;
- 2) CONSELHO DIRETOR:
Órgão executivo. Dirige e Administra. É formado por um presidente, um diretor financeiro e um diretor administrativo, eleitos em Assembleia Geral, sem direito a remuneração;
- 3) CONSELHO FISCAL:
Órgão de controle financeiro. Faz análise e emite pareceres acerca das operações financeiras. É composto por três membros titulares e três suplentes, eleitos em Assembleia Geral, sem remuneração.
- 4) ADMINISTRADOR:
BESCAM, empresa controlada do BESC, especializada em administração de Fundos, Clubes e Carteiras de Terceiros. Será paga ao Administrador uma taxa anual fixa de 0,5% sobre o patrimônio líquido do Clube, a título de remuneração por serviços prestados. Esta taxa será calculada diariamente e paga no primeiro dia útil de cada mês.

CLUBE  DE INVESTIMENTOS

MAIORES INFORMAÇÕES

FUSESC
José Odir Mocelin, fone (048) 224-9333
BESCAM
Alcides Conceição Filho, fone (048) 224-7222 / 222-7949
José Domingos Rodrigues, fone (048) 224-7222 / 223-3867
Luiz João Bernardo, fone (048) 224-7222 / 222-7949



UM POR TODOS

CLUBE



DE INVESTIMENTO

BESC

DIGA  AO BESC!

TODOS POR UM

IMPLANTAÇÃO DIA 25 DE JANEIRO DE 1995



202-1701

PARQUE POLICLÍNICA





**PLANO NACIONAL
DE SAÚDE ABRAPP - PNSA**

**Porto Alegre - RS
26 a 29 de setembro
de 1994**

COMISSÃO TÉCNICA DE PROGRAMAS ASSISTENCIAIS

PLANO NACIONAL DE SAÚDE ABRAPP - 1994

COMISSÃO TÉCNICAS DE PROGRAMAS ASSISTENCIAIS

Diretor Responsável

Alfeu Luiz Abreu (Fusesc)

Coordenadora

Alice V. Salomão Federman (Casfam)

Integrantes

Maria do Socorro Lopes Araújo (Sistel)

Ângelo Eduardo Agarelli (Fundação Cesp)

Cecília Rosa Cibella Shibuya (Itaubanco)

Carla Macedo Couto (Ecos)

José Renato Flabiano (Fipecq)

Neusa Maria de Mendonça (Fapes)

Norberto Dadalt (Celos)

Paulo Roberto Benite (Fipecq)

Apresentação

Marco Antônio Arantes - Verbo-Serviços de Comunicação

Francisco E. B. de Oliveira - Coordenador de Área de Seguridade Social da Diretoria de Pesquisas do IPEA

JOELMIR BETING

"Meu interesse está sempre no futuro.
Pois é lá que vou passar o resto da minha vida".
Karl Wilhelm Humboldt (1767-1835), cientista alemão

Chuva no deserto

Do ato de um patrimônio coletivo de R\$ 37 bilhões, os fundos de pensão ensaiam investir perto de R\$ 900 milhões na construção de uma rede nacional de 15 hospitais, polí-clínicas e centros de diagnóstico de alto padrão.

□□□ Maior capitalista do Brasil, com patrimônio projetado para R\$ 110 bilhões no ano 2000, o sistema dos fundos de pensão vai discutir esse projeto na convenção nacional que se abre, amanhã, em Porto Alegre. Iniciativa da Abrapp, entidade nacional dos fundos. Na agenda, o lançamento do Plano Nacional de Saúde (PNSA) para desfrutar de todos os fundos de pensão. São mais

de 320 entidades, com 3,1 milhões de segurados e 8 milhões de beneficiários. Mas apenas 36% dos fundos dispõem de planos de saúde, próprios ou terceirizados.

□□□ Com o PNSA, a Abrapp espera envolver todos os fundos. Cada fundo desenhando seu próprio plano dentro do PNSA, a partir de amplo leque de benefícios disponíveis. Custos de utilização, calculados em separado, serão pagos dentro de uma câmara de compensação. O projeto optou pela autogestão, através de credenciamento e reembolso. Abre-se jane-



la para convênios já existentes.

□□□ Santa Catarina foi o Estado escolhido para testar o PNSA. Os fundos catarinenses, já assistidos pela Unimed, totalizam 80 mil usuários pioneiros do plano.

Que não tem contra-indicações. Até o Inamps desmaiado sairia beneficiado: o PNSA afastaria dele 8 milhões de usuários, sem eliminar um só contribuinte.

□□□ Os maiores beneficiados serão os próprios segurados. Eles ganharão cobertura mais abrangente,

sem custos adicionais. Passarão de usuários a proprietários do sistema de saúde. Estudos da Abrapp apontam para um futuro Plano Nacional de Saúde Privado, evolução natural do PNSA.

□□□ Cada fundo poderá investir nesse projeto até 3% do seu patrimônio. Previsão de retorno (para hospitais e serviços bem equipados e bem conduzidos): 15% ao ano. A meta atuarial mínima dos fundos é de 6%. E, não raro, 3% do patrimônio pode ser a diferença entre um bom ou um mau dia na bolsa — por onde transita, agora em setembro, mais de 40% do patrimônio dos fundos de pensão.

Secos & Molhados

■ Arrancada

A falência do sistema público de saúde, soterrado pelo desmoronamento de toda a estrutura de seguridade social no Brasil, é o maior cabo eleitoral da proposta dos fundos e da própria expansão dos fundos. Investir em hospitais e não apenas em shoppings.

■ Emergência

Na área da saúde, trava-se uma corrida contra o relógio. Cresce o número de usuários em potencial

e cresce a estrutura de custos da assistência médico-hospitalar. Que o diga a expansão do chamado procedimento complementar.

■ Uma por um

Da consulta à cirurgia, do exame laboratorial à ressonância magnética, o procedimento complementar multiplica-se em todo o mundo. Pela OMS, cada quatro consultas determinam um procedimento complementar na Europa. No Brasil, pelo SUS, virou uma por um.

■ Da máquina

Há duas ordens de remuneração no procedimento complementar: a do médico e a da máquina. Uma ressonância magnética de cabeça custa 1.800 CHs. O médico fica com apenas 11% desse total. Na rede pública sucateada, ninguém mais sabe o custo de coisa alguma.

■ Ninguenzada

Pelo menos um terço dos brasileiros estará abrigado pelo sistema privado de saúde, patrocinado por

empresas, por fundos de pensão ou pelo próprio bolso. Compete ao Estado brasileiro cuidar da saúde de 82 milhões mal-assistidos e 30 milhões desassistidos.

■ No bisturi

Reformas profundas, cirúrgicas, devem ser executadas no primeiro semestre do ano que vem para retirar a saúde pública (a preventiva e a curativa) do estado de coma. Eliminar o desperdício do recurso escasso (e fuzilar a fraude) seria o primeiro passo.



Associação Brasileira
das entidades fechadas
de previdência privada

Redator

Lauda

Plano de saúde da Fusesc ganha destaque no Rio

O plano de saúde da Fusesc, fundo de pensão do sistema financeiro de Santa Catarina, foi o grande destaque dos debates do 14º Congresso Brasileiro dos Fundos de Pensão no Hotel Glória, Rio de Janeiro. Conveniado com a Unimed, o plano é completo, incluindo exames e internações, e cada um dos 7 mil funcionários do sistema paga por ele apenas 2% de seu salário — mais 2% pagos pela respectiva empresa. Somado aos respectivos funcionários, o número de usuários chega a 23 mil. Como fundos de pensão são entidades exclusivamente previdenciárias, ou seja, cuidam só de aposentadorias, a pergunta mais insistente feita ao expositor Alfeu Luiz Abreu, diretor de Seguridade da Fusesc, foi sobre como acrescentar juridicamente ao fundo essa atividade assistencial. “Basta manter as duas contabilidades nitidamente separadas”, ensinou Alfeu.

Na verdade, a Fusesc apenas administra o plano, paralelamente à administração das aposentadorias, mantendo uma caixa de assistência, uma outra entidade jurídica. “A iniciativa é um exemplo para todos os outros fundos, pela qualidade de vida que oferece a todos os participantes”, elogiou Sônia Fonseca, conselheira da Fapes, fundo de pensão do Bndes (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social). Atualmente, dos 288 fundos de pensão brasileiros, pouco mais de 60 têm planos assistenciais, raros tão completos.

A Abrapp (Associação Brasileira das Entidades Fechadas de Previdência Privada), que promove o Congresso, vem estimulando insistentemente a idéia nos últimos quatro anos — após a criação do plano catarinense. Além do benefício óbvio para os participantes, os planos dos fundos são um mercado a mais para os médicos. Desde 1986, quando foi criado, o plano já pagou US\$ 17 milhões em consultas, exames, internações e maternidade.

Ao demonstrar o sucesso do plano, Alfeu foi além, indicando a saúde como excelente opção para novos investimentos dos fundos de pensão. Na platéia, diretores de quase todos os 288 fundos brasileiros acompanhavam as sugestões. O exemplo mais contundente foi o tomógrafo computadorizado que a Fusesc comprou em 1988 da GE americana por US\$ 309 mil. O aparelho começou a funcionar em janeiro de 1989 no Hospital de Caridade, e até hoje já faturou US\$ 2,5 milhões — os custos totais ficaram em apenas 1,2 milhões. O bom resultado entra no patrimônio da fundação como garantia de seus compromissos atuariais — assim como acontece quando os fundos investem em imóveis e outros empreendimentos rentáveis. Felipe Soares (AZ Press)



**XV CONGRESSO BRASILEIRO
DOS FUNDOS DE PENSÃO**

Porto Alegre - RS
26 a 29 de setembro de 1994



Foto Rocha:
(051) 228.4216



**XV CONGRESSO BRASILEIRO
DOS FUNDOS DE PENSÃO**

Porto Alegre - RS
26 a 29 de setembro de 1994



Foto Rocha:
(051) 228.4216



FUSESC

RELATÓRIO 93-97

Quatro anos de conquistas

Ao encerrar-se o mandato 1993/1997, os Conselheiros e Diretores da Fusesc comparecem ante os colegas participantes para prestar-lhes contas de seus atos administrativos no período. Antes, porém, desejam expressar o melhor da sua gratidão aos mesmos colegas, por diversas razões, dentre as quais se destacam:

Primeiro, pela confiança explicitada na outorga do mandato. Se alguma unanimidade deve restar ao cabo do nosso trabalho, seja a de que essa confiança não foi desmerecida. Segundo, por todas as sugestões e conselhos que nos foram generosamente trazidos, e que contribuíram na obtenção dos números contidos nesta prestação de contas. Terceiro, pelas

críticas, ainda quando ásperas, e mesmo quando nos pareceram injustas. Também elas obrigaram à reflexão e, não raro, indicaram novas e melhores soluções.

Tudo isso contribuiu para que a Fusesc somasse quatro anos de conquistas no período em análise. Vimos nosso patrimônio garantidor crescer em 392%, acolhemos 442 novos participantes assistidos, testemunhamos a entrada em atividade de diversas empresas gestadas no âmbito da Fusesc e que poderão mudar o perfil do Sistema, pagamos US\$ 27 milhões em suplementações de benefícios previdenciários e

investimos R\$ 45 milhões na saúde do participante, através do SIM. Também a imagem da Fusesc consolidou-se, nacionalmente – no âmbito da previdência suplementar do nosso País, somos hoje um pequeno fundo que desfruta de um grande respeito.

Esta a Fusesc que apresentamos ao participante e entregamos, com os melhores votos de sucesso e felicidades, aos nossos sucessores.

Especial ênfase deve ser dada ao nosso penhor de gratidão aos colegas funcionários da Fusesc, do SIM/CBI/Funbesc/Clínica Vida/Clínica Odontológica, verdadeiros

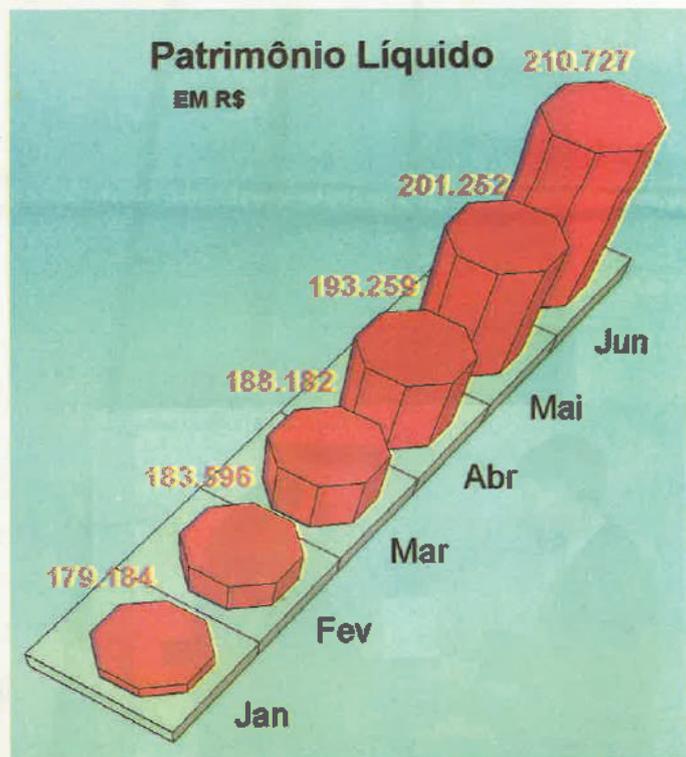
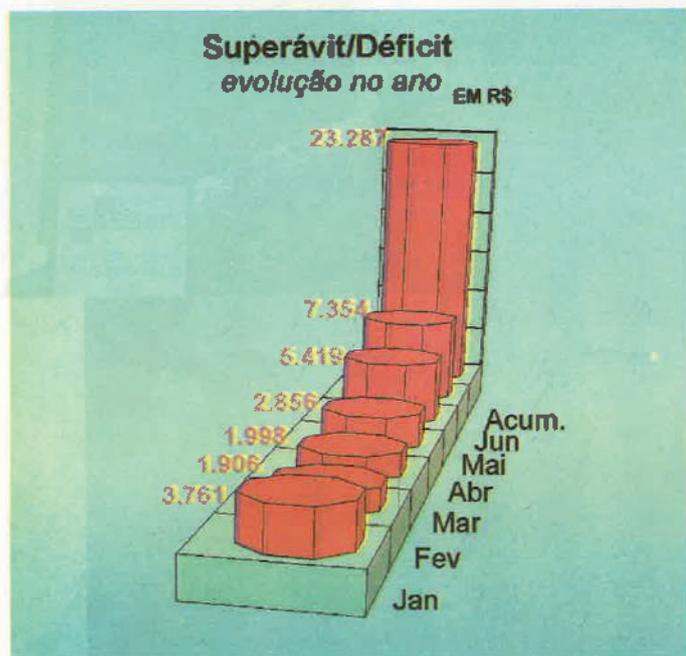
esteios cuja dedicação está intimamente ligada às conquistas que dão conteúdo ao presente relatório.

Por fim, a referência que nos é mais cara. O agradecimento muito especial aos nossos aposentados e pensionistas, que algumas vezes nos viram na angústia de ter que dizer não, por lealdade ao mandato, quando o coração, e o reconhecimento, exigiam que dissessemos sim. Na sua grandeza de espírito, eles nos compreenderam, e estiveram ao nosso lado. Por eles construímos a melhor parte do nosso esforço. É deles o nosso agradecimento maior. E para eles, agora, o abraço final com que damos por encerrada, e por cumprida, a missão que nos foi confiada em 1993.

**Aumento de 392%
do patrimônio e
442 novos
aposentados**

Superávit

Em junho tivemos superávit de R\$ 7.354 mil. Isso significa que as contribuições e rendimentos acumulados são maiores que as obrigações de pagamento de benefícios no futuro. O superávit no exercício atual passou de R\$ 15.933 mil para R\$ 23.287 mil. No primeiro semestre de 97 o superávit acumulado, que era de R\$ 15.941, aumentou para R\$ 23.295 mil.



Patrimônio líquido

No mês de maio o patrimônio líquido estava em R\$ 201.252 mil, crescendo 4,70% em junho, chegando a R\$ 210.727 mil.

ago/set-97
Nº 61

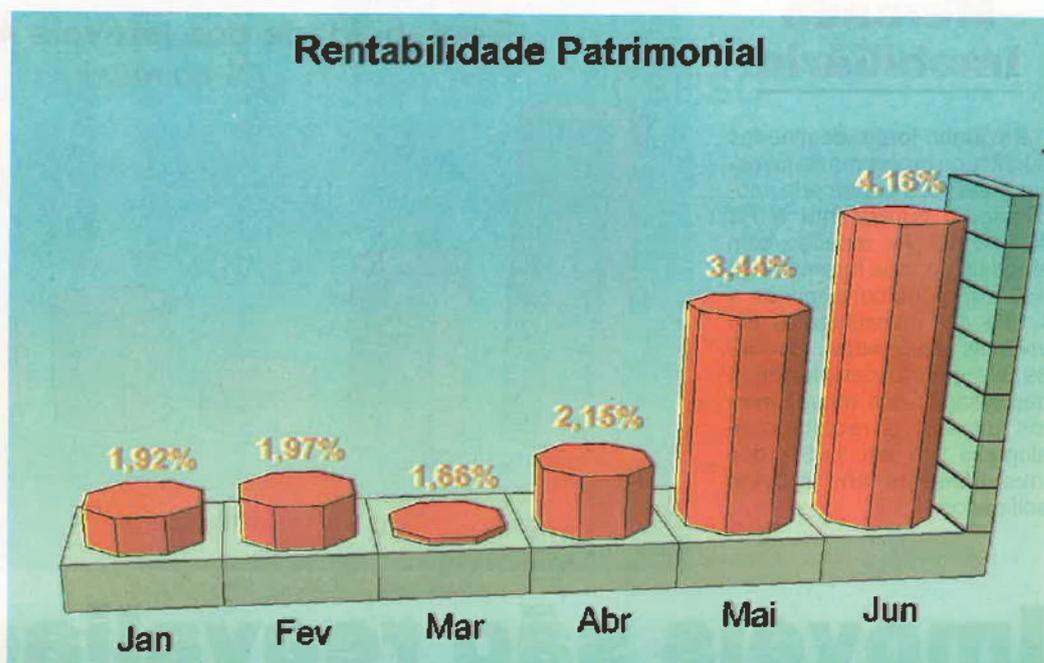
FUSESAC

Publicação periódica para distribuição gratuita entre os participantes da Fundação Codesc de Seguridade Social; Rua D. Jaime Câmara, 217; CEP 88.015-120; Florianópolis; SC. Telefone (048)2249333. Entidade associada à Abrapp/Sulbrapp/ICSS. Patrocinadora-Instituidora Banco do Estado de Santa Catarina S.A. - Besc. Jornalista responsável Luciana Carvalho (SC00622JP). Fotos de capa Luciana Carvalho. Infografia e editoração Giancarlo Proença (SC00732JP). Fotofolios Jornal O Estado. Impressão Diário Catarinense.

abrapp

Rentabilidade patrimonial

A rentabilidade real do patrimônio em junho foi de 4,16%. Em maio e junho o aumento aconteceu principalmente em função do bom resultado da carteira de ações.



Item	30.06.93	%	30.06.97	%
Patrimônio (US\$mil)	49.971	100	195.661 ⁽²⁾	392
Funcionários - Difin	33	100	22	67
Patrimônio/Func. Difin (US\$ mil)	1.514	100	8.894	587
% Desp. Adm/Rec. Previd.	19,26 ⁽¹⁾	100	13,33	69
Aposen. e Pension.	491	100	970	197

Análise comparativa

Enquanto em junho de 93 o patrimônio estava em US\$ 49.971 mil, em junho deste ano chegou a R\$ 195.661 mil, um acréscimo de 392%.

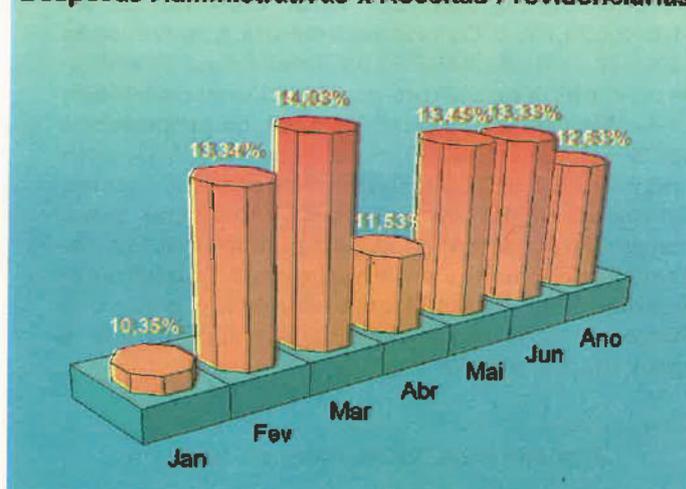
(1) Desp. adm. prev. + desp. adm. inv.

(2) Foi considerado o valor contabilizado dos imóveis. Utilizando a reavaliação acrescenta-se R\$ 12.273.168,78.

Despesas administrativas

As despesas com os Programas Previdencial e de Investimentos representaram, em junho, 13,33% da receita previdencial, contra 13,45% em maio. A despesa acumulada neste ano está em 12,63%.

Despesas Administrativas x Receitas Previdenciárias



Investimentos

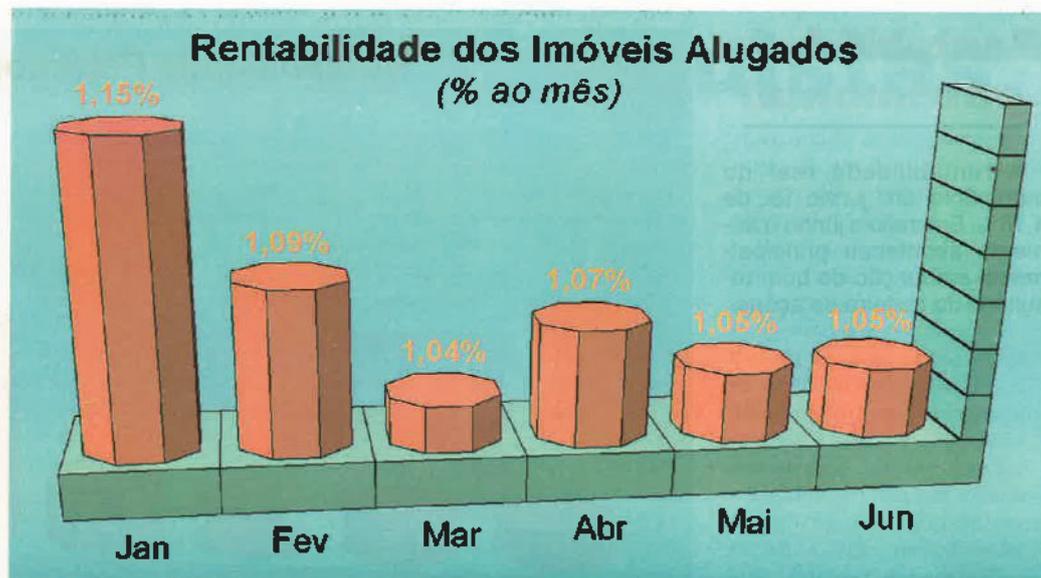
Com o crescimento do patrimônio o valor destinado a cada investimento aumentou. Pelas percentagens nota-se que a aplicação em imóveis diminuiu, seguindo determinação da Secretaria de Previdência Complementar (SPC). O empréstimo a participantes está abaixo do limite máximo permitido pela SPC.

DISTRIBUIÇÃO DAS APLICAÇÕES DO PROGRAMA DE INVESTIMENTOS

ITEM (US\$ MIL)	30.06.93	%	30.06.97	%
RENDA FIXA	5.630	11	69.885	36
RENDA VARIÁVEL	17.647	36	77.753	40
IMÓVEIS	23.692	48	40.773	21
EMPR. A PARTICIP.	2.668	5	4.796	3
TOTAL	49.637	100	193.207	100

Mercado Imobiliário

Em junho foram destinados 20,52% do programa de investimentos para o mercado imobiliário, o equivalente a R\$ 43.912 mil. As receitas com aluguéis no mês foram de R\$ 465 mil, o que corresponde a 1,18% dos investimentos em imóveis edificadas, de R\$ 39.381 mil. Descontando a depreciação dos equipamentos do CBI e receita com aluguéis fica em 1,05% dos investimentos em imóveis edificadas.



Imóveis são reavaliados

A Resolução Bacen N. 2324, de 30.10.96, determina que os imóveis devem ser reavaliados uma vez a cada três anos. Atendendo à Resolução, a Funescc contratou duas empresas para avaliar os imóveis. A reavaliação será formada pelos valores fornecidos pelas duas empresas, selecionando o mais baixo

para cada imóvel. A avaliação com valor superior foi de R\$ 48.384.490,84 e a de valor inferior foi de R\$ 43.285.767,53. Abaixo está a transcrição da ata da reunião do Comitê de Imóveis em que o assunto foi discutido. Na seqüência, os valores contabilizados anteriormente e as duas avaliações dos imóveis.

Ata da reunião ordinária do Comitê de Imóveis, realizada em 28.07.97

Aos vinte e sete dias do mês de julho de mil, novecentos e noventa e sete, às quatorze horas, na sala de reuniões da Funescc, reuniram-se os membros do Comitê de Imóveis, senhores: Ervino Renato Scheidt, José Arnaldo Mezzari, Pedro Piva Neto, Rogério Pizzolatti e a Diretoria da Funescc, senhores: Aloysio Gentil Costa, Alfeu Luiz Abreu, José Olir Mocelin e Jatyr Ribeiro Borges. Com a palavra o Diretor Superintendente e o Diretor Financeiro, Aloysio Gentil Costa e José Olir Mocelin, respectivamente, que submeteram à apreciação dos presentes os "Laudos de Avaliação" emitidos pelas empresas "Avalisc & Engenharia de Avaliações" e "Câmara Catarinense de Engenharia de Avaliações". Referidos laudos foram emitidos em decorrência das exigências constantes da Resolução Bacen N. 2324, de 30.10.96, que em seu Art. 7, parágrafo 1, determina: Os imóveis integrantes da carteira da entidade devem ser reavaliados pelo menos uma vez a cada 3 (três) anos contados da data da última avaliação, observado, inclusive, o disposto no inciso I." Também foram observadas as instruções constantes da Portaria N. 176, de 26.03.96. A contratação de duas empresas especializadas em avaliações decorreu de a primeira avaliação efetuada

para cada imóvel. A avaliação com valor superior foi de R\$ 48.384.490,84 e a de valor inferior foi de R\$ 43.285.767,53. Abaixo está a transcrição da ata da reunião do Comitê de Imóveis em que o assunto foi discutido. Na seqüência, os valores contabilizados anteriormente e as duas avaliações dos imóveis.

ada pela "Câmara Catarinense de Engenharia de Avaliações" ter apresentado uma valorização excessiva. A contratação da "Avalisc" decorreu da necessidade da ratificação dos valores apresentados. Diante dos "laudos" apresentados, o Comitê recomenda que sejam registrados contabilmente os valores mínimos apresentados, para maior segurança no atendimento das obrigações previdenciárias. Para o conjunto de imóveis, descrito na relação anexa, com um valor contábil de R\$ 31.012.598,75, o Comitê recomenda a reavaliação no valor de R\$ 43.285.767,53. Também foi examinada a proposta de compra do imóvel/terreno situado na Av. Mauro Ramos (Tiro Alemão), de propriedade desta Fundação (80%) e da Previscc (20%), pelo preço de R\$ 3.800.000,00 (três milhões e oitocentos mil reais), em 19 parcelas de R\$ 200.000,00, cada, reajustáveis. Tendo em vista a mudança de diretoria da Fundação nos próximos dias, o Comitê recomendou que o assunto seja examinado pela nova diretoria. Nada mais havendo a tratar foi lida e aprovada a presente ata.

Florianópolis, 28 de julho de 1997

AVALIAÇÃO DOS IMÓVEIS DA FUSESC

IMÓVEL PARA RENDA	UNIDADE	SALDO CONTAB. MARÇO/97	AVALIAÇÃO DEZ/96		
			VALOR SUPERIOR	VALOR INFERIOR	
Terreno Sto. Antônio	01	R\$ 74.470,72	R\$ 827.070,00	R\$ 744.363,00	Câmara
Terreno Tiro Alemão	01	R\$ 1.476.346,66	R\$ 2.704.000,00	R\$ 2.433.600,00	Câm. 80%
Terreno Santos Saraiva	01	R\$ 135.959,72	R\$ 115.268,80	R\$ 103.741,92	Câmara
CB1	01	R\$ 1.970.892,01	R\$ 1.839.912,00	R\$ 1.665.920,20	Câmara
Policlínica Vida	01	R\$ 818.236,47	R\$ 1.768.338,00	R\$ 1.573.504,20	Câmara
Irmã Benwarda	01	R\$ 192.371,68	R\$ 410.820,00	R\$ 369.738,00	Câmara
Pérola Negra	69	R\$ 1.186.578,25	R\$ 2.505.098,54	R\$ 2.291.676,19	Avalisc
Ed. Ildefonso Linhares	13	R\$ 149.615,25	R\$ 533.122,88	R\$ 498.113,28	Avalisc
Ed. Alpha Centauri	18	R\$ 167.262,09	R\$ 684.123,17	R\$ 641.261,27	Avalisc
Ed. Ceisa Center	20	R\$ 250.017,90	R\$ 1.296.146,34	R\$ 1.134.199,43	Avalisc
Ed. Solar Orquídeas	03	R\$ 65.893,71	R\$ 273.926,54	R\$ 246.533,88	Câmara
Cel. Pedro Demoro	01	R\$ 88.506,71	R\$ 391.173,40	R\$ 327.094,55	Avalisc
Av. Mauro Ramos	01	R\$ 947.727,76	R\$ 1.057.105,00	R\$ 951.394,50	Câmara
Ed. Hércules	02	R\$ 28.939,78	R\$ 198.670,00	R\$ 178.803,00	Câmara
Ed. Planel Towers	96	R\$ 1.636.916,00	R\$ 3.218.756,71	R\$ 2.979.783,94	Avalisc
Ed. Res. Com. Stos. Saraiva	01	R\$ 310.280,67	R\$ 712.795,95	R\$ 641.198,35	Câmara
Ed. Barra Sul	195	R\$ 3.863.381,97	R\$ 4.787.793,94	R\$ 4.155.076,94	Avalisc
Ed. Mapil	03	R\$ 664.628,61	R\$ 1.034.783,57	R\$ 818.958,65	Avalisc
Ed. Reflex	01	R\$ 1.341.787,83	R\$ 1.485.024,77	R\$ 1.187.035,09	Avalisc
Ed. Emedaux	05	R\$ 106.674,48	R\$ 153.613,70	R\$ 143.435,01	Avalisc
Ed. Columbia	59	R\$ 3.272.807,65	R\$ 4.494.079,88	R\$ 4.136.886,30	C.E.F.
Ed. J. J. de Cupertino Medeiros	01	R\$ 3.503.952,82	R\$ 2.828.939,84	R\$ 2.599.086,06	Avalisc
Ed. Ewaldo Moritz	18	R\$ 1.684.14,78	R\$ 1.784.619,38	R\$ 1.597.828,83	Avalisc
Ed. Alcides Abreu	16	R\$ 546.200,32	R\$ 682.562,42	R\$ 618.772,95	Avalisc
Galpão Stos. Saraiva	01	R\$ 238.424,22	R\$ 406.529,91	R\$ 346.909,68	Avalisc
TOTAL		R\$ 24.722.028,06	R\$ 36.196.274,74	R\$ 32.384.915,22	
ALUGADO PARA PATROCINADORA					
Bom Jardim da Serra	01	R\$ 73.760,39	R\$ 98.760,00	R\$ 88.884,00	Câmara
Ed. Ewaldo Moritz	04	R\$ 415.567,06	R\$ 308.768,43	R\$ 269.670,77	Avalisc
Ed. Alcides Abreu	11	R\$ 431.178,31	R\$ 604.261,41	R\$ 524.342,14	Avalisc
Ed. Barra Sul	06	R\$ 338.283,92	R\$ 373.401,83	R\$ 341.576,84	Avalisc
Ed. Itacolomi	01	R\$ 1.218.302,66	R\$ 4.586.847,17	R\$ 4.099.769,02	Avalisc
Ag. Saudades	01	R\$ 18.033,80	R\$ 96.000,00	R\$ 86.400,00	Câmara
Ag. Abelardo Luz	01	R\$ 116.914,54	R\$ 190.542,00	R\$ 171.487,80	Câmara
Ed. Eleonora	01	R\$ 803.878,27	R\$ 1.131.377,38	R\$ 1.008.752,72	Avalisc
Ag. Biguaçu	01	R\$ 136.094,38	R\$ 210.240,50	R\$ 189.216,00	Câmara
Ag. Papanduva	01	R\$ 253.508,27	R\$ 127.607,50	R\$ 114.846,75	Câmara
Ed. Riviera	01	R\$ 468.073,43	R\$ 1.818.500,59	R\$ 112.293,55	Avalisc
Ag. Mafra	01	R\$ 453.901,92	R\$ 291.224,50	R\$ 262.102,05	Câmara
TOTAL		R\$ 4.727.496,95	R\$ 9.837.531,31	R\$ 8.769.341,64	
USO PRÓPRIO					
Sede Fuscsc	01	R\$ 581.556,29	R\$ 1.436.486,52	R\$ 1.281.646,80	Avalisc
Ed. Pedro Gil	01	R\$ 792.331,23	R\$ 870.360,27	R\$ 810.400,67	Avalisc
Sede aposentados	01	R\$ 189.186,22	R\$ 43.838,00	R\$ 39.463,20	Câmara
TOTAL		R\$ 1.563.073,74	R\$ 2.350.684,79	R\$ 2.131.510,67	
TOTAL GERAL		R\$ 31.012.598,75	R\$ 48.384.490,84	R\$ 43.285.767,53	

Empréstimos

O Banco Central limitou em 3,0% do patrimônio o valor máximo a ser emprestado pelos fundos de pensão aos participantes. Enquanto em junho de 93 foram liberados 2.668 empréstimos, em junho deste ano foram 4.796, com teto de R\$ 2.000,00.

Valor médio liberado por participante:

- no mês R\$ 1.972
- no exercício R\$ 1.976

Quantidade dez/96: 3.860

Saldo em dez/96: R\$ 4.530

CARTEIRA DE EMPRÉSTIMOS — LIBERAÇÕES

LIBERAÇÕES NO MÊS			POSIÇÃO ACUMULADA VALORES EM R\$ MIL						
MÊS	QTIDADE	VALOR	QTIDADE	VARIAÇÃO	S. ATUAL	VARIAÇÃO	% S/ PATR.	LIMITE	DISPONÍVEL
JANEIRO	414	782	3.902	1,09%	4.552	0,48%	2,66	5.268	716
FEVEREIRO	388	754	3.917	0,38%	4.545	-0,15%	2,61	5.508	963
MARÇO	485	950	3.926	0,23%	4.682	3,01%	2,55	5.541	859
ABRIL	537	1.035	3.982	1,43%	4.875	4,12%	2,59	5.642	767
MAIO	474	1.022	4.043	1,53%	5.083	4,27%	2,59	5.933	850
JUNHO	503	992	4.094	1,26%	5.165	1,61%	2,56	6.185	1.020
TOTAL	2.801	5.535							
MÉDIA MENSAL	467	923							

ADMINISTRADORES	96	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	AC. ANO
ABC Roma	44,26	9,63	11,22	0,44	6,89	11,78	6,15	55,32
Bescam	65,13	11,03	7,34	-3,46	3,21	18,77	8,38	52,86
Bozano	38,96	8,91	10,87	4,48	6,17	10,16	9,53	61,61
Fusesc (1)	-4,51	-3,75	-6,37	-2,06	-2,02	2,59	12,02	-0,62
Sudameris	45,59	10,09	10,11	1,77	5,67	8,80	9,52	55,33
Ibovespa	63,74	13,14	10,85	2,44	10,37	13,64	10,78	78,51
IGP-M	9,19	1,74	0,43	1,15	0,68	0,21	0,74	5,05
FGV-100	13,99	5,45	12,87	0,29	2,17	1,05	6,45	31,19
Rent. Média Cart.	24,80	4,20	3,71	-0,06	2,71	7,45	10,09	31,22

Rentabilidade dos administradores

Os investimentos da Fusesc em renda variável são administrados por bancos, com equipes especializadas. Abaixo pode-se observar a rentabilidade alcançada por cada administrador neste ano.

(1) carteira composta exclusivamente por ações da patrocinadora Besc, Wiest, Celesc e Consprevi.

Principais contas

No programa financeiro verificase, neste ano, o aumento dos investimentos em ações e empréstimos. Já o valor aplicado nos imóveis estabilizou, enquanto no mercado financeiro diminuiu. Na tabela é possível comparar a movimentação e relação de diversos aspectos financeiros da Fusesc.

PRINCIPAIS INFORMAÇÕES FINANCEIRAS — PERÍODO 1997

PRINCIPAIS CONTAS (US\$ mil)	JANEIRO	FEVER.	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUÍHO
Prog. investimentos	177.932	182.369	186.866	190.473	199.789	208.083
Ações	43.448	48.211	52.702	57.400	65.963	83.740
Imóveis	43.897	43.793	43.793	43.731	44.025	43.912
Empréstimos	4.630	4.640	4.742	4.954	5.083	5.165
Mercado Financeiro	85.957	85.725	85.629	84.389	84.718	75.266
Contr. do patrocinador	1.471	1.414	1.343	1.675	1.409	1.603
Contr. do participante	1.030	952	918	910	899	868
Reservas técnicas	170.212	174.436	178.837	183.666	191.328	200.404
Reservas matemáticas	166.451	168.768	171.171	173.144	175.388	177.109
Benefícios concedidos	122.243	128.107	129.224	129.932	131.324	134.316
Benefícios a conceder	44.207	40.661	41.947	43.212	44.064	42.793
Superávit/déficit	3.761	5.667	7.666	10.522	15.940	23.295
Patrimônio líquido	179.184	183.600	188.182	193.259	201.252	210.727
Rent. real do patrimônio	1,92%	1,97%	1,66%	2,15%	3,44%	4,16%
Desp. adm. total	264	319	318	298	311	330
Relação %	10,35%	13,34%	14,03%	11,53%	13,45%	13,30%
Rent. média ações	4,20%	3,71%	-0,06%	2,71%	7,45%	10,09%
Rent. imóveis alugados	1,15%	1,09%	1,04%	1,07%	1,05%	1,05%
Número de aposentados	933	943	953	954	959	970
Valor benefícios pagos	915	919	899	897	904	943

Reajuste de ativos e passivos

Os ativos da Fusesc estão distribuídos entre renda fixa, renda variável e aluguéis. Os passivos dividem-se em Reservas matemáticas concedidas e a conceder, bem como fundos e resultado acumulado.

DISTRIBUIÇÃO DOS ATIVOS/PASSIVOS DE ACORDO COM A MODALIDADE DE REAJUSTE DE VALOR

ATIVO			
Item	Indexador	Valor (R\$ mil)	Percentual
Renda fixa	CDI, TR, IGP-M, Pré-Fixado, LFT	80.431	38,65
Renda variável	Bolsa, outros	83.740	40,25
Aluguéis	Mercado	43.912	21,10
Total			100,00
PASSIVO			
Item	Indexador	Valor (R\$ mil)	Percentual
Reservas mat. concedidas	INPC	134.316	63,74
Reservas mat. a conceder	ACT/INPC	42.793	20,31
Fundos	Rentab. Invest.	10.323	4,90
Resultado acumulado	UFIR (no momento não há correção)	23.295	11,05
Total			100,00



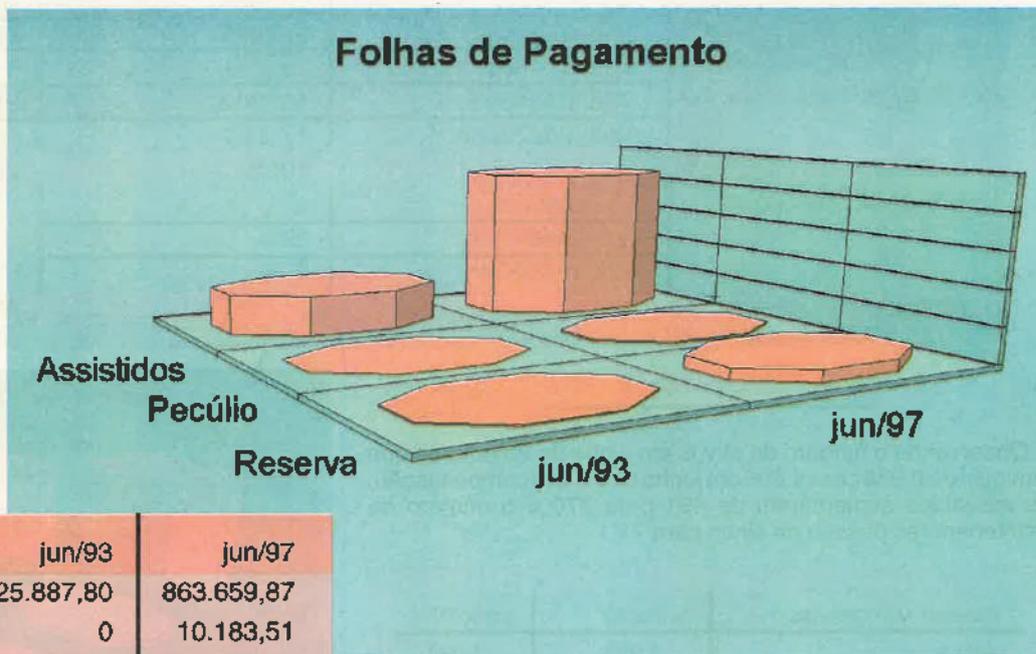
Recolhimentos

No exercício a contribuição dos ativos diminuiu de R\$ 2.284.730,54, em janeiro, para R\$ 2.107.164,56, em junho, em decorrência da política de acordo do Banco. Na tabela abaixo, a contribuição dos ativos em dezembro inclui a parte da patrocinadora do 13°.

RECOLHIMENTOS PARA FUSESC	Dez/96	jan/97	fev/97	mar/97	abr/97	mai/97	jun/97
CONTR. ATIVOS	3.228.302,14	2.284.730,54	2.156.902,86	2.070.551,92	2.301.869,51	2.145.024,32	2.107.164,56
CONTR. ASSIST.	64.309,50	66.567,26	67.556,41	66.559,72	68.058,91	68.560,57	71.459,00
Contr. Mantem.	33.103,46	35.177,70	41.970,86	37.112,01	38.377,81	34.051,97	37.013,37
TOTAL	3.325.715,10	2.386.475,50	2.266.430,13	2.174.223,65	2.408.306,23	2.247.636,86	2.215.636,93

Folhas de pagamentos

De 93 a 97 houve um grande aumento nas folhas de pagamentos dos assistidos, da reserva e do pecúlio. Com o aumento de número de aposentados a folha de assistidos passou de US\$ 225.887,80 em junho de 1993 para US\$ 863.659,87 em junho de 1997.



FOLHAS PAGAMENTOS	jun/93	jun/97
ASSISTIDOS	225.887,80	863.659,87
PECÚLIO	0	10.183,51
RESERVA	6.591,38	65.070,34
TOTAL	232.479,18	938.913,72

Suplementações

QUADRO COMPARATIVO DE SUPLEMENTAÇÕES

Entre 93 e 97 houve um grande aumento do número de suplementações por aposentadorias e pensões.

Assistidos

A introdução da aposentadoria antecipada permitiu que 451 participantes passassem a receber suplementação antes dos 55 anos. Do total dos aposentados por tempo de serviço, apenas 152 se aposentaram com mais de 55 anos. O maior número de aposentadorias por invalidez está na faixa entre 41 e 50 anos. Na pensão, o maior número de participantes falecidos está entre 31 e 40 anos.

TIPOS DE BENEFÍCIOS	1993	1994	1995	1996	1997.
Ap. por T. de Serviço	277	296	445	560	603
Ap. por Invalidez	63	77	95	109	118
Ap. por idade	24	27	35	36	37
Ap. Especial	5	5	5	5	4
Pensão	148	159	182	202	207
Pecúlio por Morte	16	10	21	21	8
Auxílio Reclusão			1	1	1
TOTAL	533	574	784	934	978

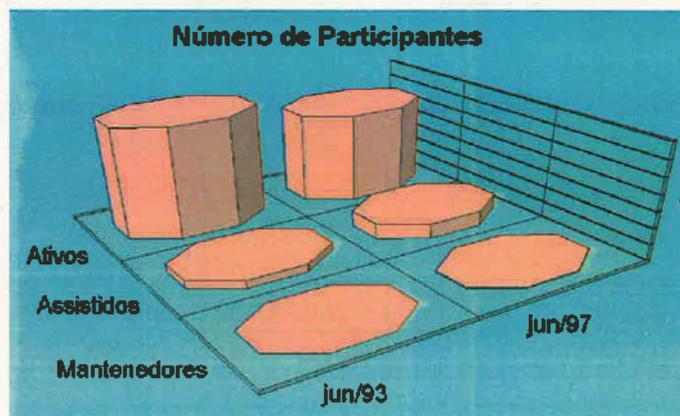
QUADRO DEMONSTRATIVO DO PERCENTUAL POR IDADE JUNHO/97

Modalidade	Idade	Percentual	Número de assistidos
Aposentadoria por tempo de serviço	Até 50 anos	35,32%	213
	51 a 54 anos	39,47%	238
	Acima de 55 anos	25,21%	152
Subtotal		100%	603
Aposentadoria por invalidez	Até 30 anos	7,62%	9
	31 a 40 anos	31,36%	37
	41 a 50 anos	39,83%	47
	51 a 55 anos	12,71%	15
	Acima de 55 anos	8,47%	10
Subtotal		100%	118
Pensão	Até 30 anos	12,09%	25
	31 a 40 anos	31,88%	66
	41 a 50 anos	28,50%	59
	51 a 55 anos	10,14%	21
	Acima de 55 anos	17,39%	36
Subtotal		100%	207
A Fusesc conta com:	Ap. especial	4	
	Ap. idade	37	
	Aux. reclusão	1	
TOTAL			970

Participantes

Observando o número de ativos em junho de 93 nota-se que diminuiu de 6.938 para 5.696 em junho de 97. Em compensação, os assistidos aumentaram de 491 para 970 e o número de mantenedores passou de cinco para 71.

NÚMERO PARTICIPANTES	junho/93	junho/97
ATIVOS	6.938	5.696
ASSISTIDOS	491	970
MANTENEDORES	05	71
TOTAL	7.434	6.737



Hoje a Fusesc tem 13.868 beneficiários e 6.737 participantes, 71 deles mantenedores. A patrocinadora com maior número de inscritos ativos é o Besc, seguida da Bescr, Codesc, Badesc, Fusesc e Bescor.

PATROCINADORA	NÚMERO DE EMPREGADOS		TOTAL	Número de beneficiários: 13.868
	INSCRITOS	NÃO INSCRITOS		
Fusesc	78	—	78	
Besc	4935	1	4936	
Bescr	319	—	319	
Badesc	159	1	160	
Codesc	189	2	191	
Bescor	16	—	16	
Mantenedor	71	—	71	
Aposentadoria	762	—	762	
Pensão	207	—	207	
Auxílio reclusão	1	—	1	
TOTAL	6.737	4	6.741	

**BALANCETE SINTÉTICO
JUNHO/97
VALORES EM R\$ UM**

ATIVO		PASSIVO	
I. Disponível	<u>1.161.306</u>	I. Exigível	<u>2.184.390</u>
II. Realizável	<u>211.248.221</u>	1. Programa previdencial	510.052
1. Programa previdencial	2.168.302	2. Programa administrativo	467.899
2. Programa assistencial	53.725	3. Programa assistencial	0
3. Programa administrativo	943.187	4. Programa investimentos	<u>1.206.439</u>
4. Programa investimentos	<u>208.083.007</u>	a. Mitsubishi	1.134.261
a. RDB/CDB	13.900.565	b. Outros	72.178
b. Debêntures	17.733.552	II. Reservas técnicas	<u>200.403.657</u>
c. LTN	8.980.746	1. Reservas matemáticas	<u>177.108.867</u>
d. LFT	3.070.165	- Benefícios concedidos	134.316.310
e. LH	4.614.206	- Benefícios a conceder	42.792.557
f. LC	521.851	2. Superávit	23.294.790
g. FUNDO INV. FIN. RENDA FIXA	26.443.894	III. Fundos	<u>10.323.160</u>
h. TDA	835	1. Programa previdencial	0
i. NOTAS PROMIS. DISTR. PUBL.	0	2. Programa administrativo	9.288.935
j. AÇÕES	83.740.155	3. Programa assistencial	833.714
k. IMÓVEIS	<u>43.912.177</u>	4. Programa investimentos	200.511
Terrenos	1.686.777		
Imóveis em construção	781.435		
Edificações	<u>34.921.481</u>		
- Terrenos	5.973.743		
- Construções	23.192.201		
- Instalações	24.876		
- Valores a receber	<u>635.708</u>		
Aluguéis	635.708		
- Imobilizado/outros	5.094.953		
Invest. em shopping	<u>5.173.146</u>		
- Beiramar	5.173.146		
Alienação de imóveis	1.349.338		
I. OP. C/ PARTICIP.	5.164.861		
III. Permanente	<u>501.680</u>		
TOTAL	212.911.207		212.911.207

Balanco Trimestral

DEMONSTRATIVO ANALITICO DE INVESTIMENTOS E DE ENQUADRAMENTO DAS APLICAÇÕES

QUADRO I - IDENTIFICAÇÃO

ENTIDADE: FUNDAÇÃO CODESC DE SEGURIDADE SOCIAL	PERÍODO: 2º TRIMESTRE DE 1997
SIGLA: FUSESC	C.G.C.: 83.564.443/0001-32
Código: 2.023-0	

QUADRO II - CARACTERIZAÇÃO DOS INVESTIMENTOS

DISCRIMINAÇÃO	UNIDADE TRP	QUANTIDADE			VALOR DE MERCADO			% APLIC.	% DIVERS.
		1º MÊS	2º MÊS	3º MÊS	1º MÊS	2º MÊS	3º MÊS		
R. RECURSOS GARANTIDORES DAS RESERVAS TÉCNICAS		4.258.942.863	4.255.361.381	4.251.728.915	188.065.805,26	197.776.874,51	206.163.600,00	100,00	
A. TÍTULOS PÚBLICOS DE RESP. DO TESOURO NACIONAL E/OU DO BACEN E CRÉDITOS SECURITIZADOS DO TESOURO NACIONAL (A=a3+a5)									
a3. Letras do Tesouro Nacional (a3=a3.1)		11.109	10.999	10.017	9.620.300,00	9.874.159,42	6.981.560,12	4,79	
a3.1. Tesouro Nacional		11.062	10.962	10.000	9.619.468,16	9.873.324,98	6.980.745,98	4,79	
a5. Títulos de Dívida Agrária (a5=a5.1)		11.092	10.982	10.000	9.619.466,16	9.873.324,98	6.980.745,98	4,79	
a5.1. Inova		17	17	17	834,44	834,44	834,44	0,00	
B. INVESTIMENTOS DE RENDA FIXA (B=b1+b7+b8)		10.302.807	10.622.688	12.070.428	74.768.462,28	75.044.129,09	65.284.232,59	36,82	
b1. Títulos de Responsabilidade dos Governos Estaduais (b1=b1.1)		8	8	8	7.541.317,07	7.490.913,22	3.070.165,08	3,10	
b1.1. Letras Financeiras do Tesouro Estadual (b1.1=b1.1.1)		8	8	8	7.541.317,07	7.490.913,22	3.070.165,08	3,10	
b1.1.1. LFTSC		8	8	8	7.541.317,07	7.490.913,22	3.070.165,08	3,10	
b7. Aplicações em Instituições Financeiras (b7=b7.3+...+b7.11)		10.302.580	10.622.661	12.070.404	50.004.573,87	50.119.247,82	48.758.037,39	24,67	
b7.3 Certificado de Depósito Bancário (b7.3=b7.3.01+b7.3.02)		12	12	12	13.533.772,41	13.719.854,48	13.900.694,22	6,98	
b7.3.01.CDB 425 dias America do sul		1	1	1	1.086.280,58	1.088.280,57	1.104.323,79	0,55	0,55
b7.3.02.CDB 399 dias Besc		11	11	11	12.467.492,85	12.628.570,91	12.796.240,43	6,41	6,41
b7.5. Letras Cambio (b7.5=b7.5.1)		6	6	6	408.011,00	513.256,73	521.851,39	0,24	
b7.5.1. Santinvest		6	6	6	408.011,00	513.256,73	521.851,39	0,24	0,24
b7.6. Letras Hipotecárias (b7.6=b7.6.1)		127	127	127	4.806.186,74	4.830.172,26	4.814.205,45	2,34	
b7.6.1. Bescor		127	127	127	4.806.186,74	4.830.172,26	4.814.205,45	2,34	2,34
b7.8. Quotas de FIF - Renda Fixa (b7.8=b7.8.01+...+b7.8.21)		10.302.431	10.622.512	12.070.256	30.048.930,00	29.918.005,43	28.434.804,46	14,65	
b7.8.01. ABC-Roma		30.403	29.735	27.864	42.927,67	42.837,62	40.280,51	0,02	
b7.8.02. ABC-Roma - Agresiva		677.582	677.582	677.582	1.068.892,92	1.065.051,79	1.102.702,60	0,56	0,57
b7.8.03. America do Sul - DI Master		458.481	458.481	458.481	838.082,52	649.048,30	659.340,41	0,33	0,33
b7.8.04. Besc		44.331	52.526	56.612	52.526,98	62.514,22	67.864,64	0,03	0,03
b7.8.05. Bovisipa - Mix 60		290	290	290	426.697,08	433.493,05	440.473,21	0,22	0,22
b7.8.06. CCF Tipo		19.057	19.057	13.603	4.237.371,08	4.305.438,75	3.088.731,23	1,98	1,98
b7.8.07. Chase Manhattan		1.881.748	1.881.748	1.891.748	2.914.809,39	2.661.988,12	2.909.541,48	1,45	1,45
b7.8.08. Citibank - Pension		1.950.607	1.950.607	1.950.607	2.188.914,75	2.203.179,11	2.238.754,26	1,12	1,12
b7.8.09. Deutsche		8.013	8.013	8.013	1.172.372,27	1.162.191,34	1.211.839,83	0,80	0,80
b7.8.10. Dibern Linear		1.234.239	1.234.239	1.234.239	2.230.310,89	2.369.561,14	2.659.000,68	1,23	1,23
b7.8.11. Fator - Max 60		354.358	354.358	354.358	336.170,68	546.883,63	559.085,82	0,28	0,28
b7.8.12. Icatu		1.048.057	1.048.057	1.048.057	1.545.612,00	1.578.185,30	1.615.326,43	0,80	
b7.8.13. Icatu Multi Market					714.668	-	1.016.078,20	0,16	0,96
b7.8.14. Itaú Corp II		1.011	1.011	-	1.493.326,93	1.506.397,06	-	0,52	0,82
b7.8.15. Lloyds Pacor		24.167	24.167	-	322.832,61	327.683,80	-	0,11	0,11
b7.8.16. Patrimonio Equity Hedge		3.846	3.846	16.170	578.265,43	608.218,75	2.698.836,83	0,04	0,64
b7.8.17. Pontual - Fix 60		359.507	359.507	359.507	535.783,96	544.526,99	583.693,21	0,28	0,28
b7.8.18. Santinvest Linear		442.647	795.987	1.508.987	562.388,18	980.895,02	2.075.327,53	0,60	0,60
b7.8.19. Sudameris Vivace		3.909	3.115	27	5.774.314,85	4.674.523,56	40.675,61	1,62	
b7.8.20. Sudameris BFI Maggiore		443	443	44	528.534,31	536.969,79	53.889,02	0,19	2,01
b7.8.21. Voicorantim Plus		1.549.886	1.549.886	1.549.886	3.329.081,27	3.381.782,09	3.435.837,36	1,72	1,72
b7.11. Debênturas Não Conversíveis (b7.11=b7.11.1+...+b7.11.3)		4	4	4	1.410.641,97	1.343.958,62	1.275.521,87	0,68	
b7.11.1. Banco Brasil Leasing		1	1	1	556.430,36	522.698,23	486.203,93	0,27	0,27
b7.11.2. Pontual Leasing		1	1	1	615.044,21	626.091,22	657.201,11	0,31	0,31
b7.11.3. Sudameris		2	2	2	239.167,40	195.179,17	150.117,23	0,10	0,10
b8. Títulos de Empresas (b8=b8.2+...+b8.4)		21	21	19	17.222.571,34	17.433.988,35	16.458.030,12	8,85	
b8.2. Debênturas Não Conversíveis (b8.2=b8.2.1+...+b8.2.9)		18	18	16	14.170.848,63	14.332.686,51	14.528.963,47	7,27	
b8.2.1. Antanica		1	1	1	1.090.449,00	1.109.978,00	1.128.447,00	0,58	0,58
b8.2.2. Cia Real Distribuidora		1	1	1	3.210.615,11	3.245.686,75	3.287.891,84	1,65	1,65
b8.2.3. Consprevi		2	2	2	328.787,40	334.544,15	340.515,16	0,17	0,17
b8.2.4. Enargipar		4	4	4	1.156.617,28	1.175.058,11	1.198.074,18	0,59	0,59
b8.2.5. Heucenter S.A		3	3	3	3.257.246,88	3.264.088,87	3.288.241,12	1,65	1,65
b8.2.6. Lacosia S.A		2	2	2	2.575.294,48	2.617.889,51	2.660.611,35	1,33	1,33
b8.2.7. Lorenz		1	1	1	533.711,81	543.519,89	553.391,31	0,28	0,28
b8.2.8. SNB Participações		1	1	1	729.321,88	730.893,23	736.261,54	0,37	0,37
b8.2.9. Teia		1	1	1	1.286.805,15	1.310.970,00	1.334.530,00	0,67	0,67
b8.3. Debênturas Conversíveis (b8.3=b8.3.1+...+b8.3.3)		4	4	3	2.174.891,77	2.209.261,00	1.929.068,65	1,07	
b8.3.1. Buelmar		1	1	1	501.499,54	570.795,77	562.964,93	0,29	0,29
b8.3.2. Celso		2	2	1	1.085.147,55	1.099.905,25	797.820,79	0,51	0,51
b8.3.3. Portobelo		1	1	1	528.244,65	538.569,98	548.180,93	0,27	0,27
b8.4. Notas Promissórias de Distribuição Pública (b8.4=b8.4.1)		1	1	-	876.830,94	892.040,84	-	0,31	0,31
b8.4.1. Localiza Rent Car		1	1	-	876.830,94	892.040,84	-	0,31	0,31
C. INVESTIMENTOS DE RENDA VARIÁVEL (C=c1+c6-c8)		4.248.624.520	4.244.713.068	4.239.843.808	58.010.300,25	84.088.000,89	81.459.867,78	33,72	
c1. Mercado de Ações (c1=c1.01+...+c1.11)		3.861.993.316	3.857.628.316	3.851.993.316	18.516.302,85	18.535.526,00	20.588.803,82	0,74	
c1.01. Mercado à Vista (c1.01=c1.01.01+...+c1.01.15)		3.868.053.316	3.862.628.316	3.846.993.316	18.502.378,32	18.515.467,59	20.565.907,84	0,74	
c1.01.01. Artex	PN	500.000,00	500.000,00	500.000,00	225.000,00	215.000,00	215.000,00	0,12	0,32
c1.01.02. Besc	PNA	1.870.000,00	1.870.000,00	1.870.000,00	8.789.000,00	7.490.000,00	8.246.700,00	4,15	17,31
c1.01.02. Besc	PNB	1.429.978,287	1.429.978,287	1.429.978,287	3.932.434,78	5.677.005,85	6.506.392,10	2,71	
c1.01.03. Bescor	ON	29	29	29	1,74	1,74	1,74	0,00	0,00
c1.01.04. Celso	ON	210,000	210,000	210,000	312.900,00	273.000,00	317.100,00	0,15	0,07
c1.01.05. Cia. Lorenz	ON	30.000,000	30.000,000	30.000,000	1.230,000,00	1.320,000,00	1.500,000,00	0,68	3,62
c1.01.06. Consprevi	ON	2.000	2.000	2.000	2.000,00	2.000,00	2.000,00	0,01	20,00
c1.01.07. Eletrobrás	ON	-	-	300.000	-	-	180.634,00	0,04	0,00
c1.01.08. Elicson	PN	-	4.000,000	2.000,000	-	236.400,00	126.720,00	0,06	0,00
c1.01.09. Petrobrás	PN	2.300,000	1.000,000	1.000,000	617.707,00	255.140,00	287.100,00	0,18	0,00
c1.01.10. Telebrás	PN	22.800,000	17.000,000	11.000,000	2.740.702,00	2.504.270,00	1.809.230,00	1,20	0,00
c1.01.10. Telebrás	ON	-	-	1.000,000	-	-	146.070,00	0,02	0,00
c1.01.11. Telemis	ON	1.040,000	-	-	-	-	-	0,03	0,00
c1.01.12. Telesp	ON	-	-	1.000,000	-	157.632,80	-	0,05	0,00
c1.01.13. Vale do Rio Doce	PN	-	-	5.000	-	-	318.560,00	0,02	0,00
c1.01.13. Vale do Rio Doce	ON	-	15.000	15.000	-	-	121.350,00	0,02	0,00
c1.01.14. White Martins	ON	-	-	80.000	-	150,00	150,00	0,00	0,00
c1.01.15. Wlscit	PN	425,000	425,000	425,000	595.000,00	562.500,00	599.000,00	0,03	0,00
c1.02. Mercado a Termo (c1.02=c1.02.01)		500,000	-	-	112.545,00	-	-	0,02	6,20
c1.02.01. Petrobrás	PN	500,000	-	-	112.545,00	-	-	0,02	0,02

DISCRIMINAÇÃO	ESPECÍFICO	QUANTIDADE			VALOR DE MERCADO			% APLIC.	% DIVERS.
		1º MÊS	2º MÊS	3º MÊS	1º MÊS	2º MÊS	3º MÊS		
c1.09. Empréstimo de Ações (c1.09=c1.09.01)		5.000.000	5.000.000	5.000.000	13.924,53	20.068,41	22.996,98	0,01	
c1.09.01. Basic	PNB	5.000.000	5.000.000	5.000.000	13.924,53	20.068,41	22.996,98	0,01	
c1.11. Valores a Pagar Decor. de Compras de Ações (c1.11=c1.11.01)		500.000	-	-	112.645,00	-	-	0,02	
c1.11.01. Petróbrás	PN	500.000	-	-	112.645,00	-	-	0,02	
c6. Fundos de Investimento (c6=c6.1)		387.071.274	387.084.770	387.850.482	36.893.507,39	45.530.474,88	60.870.993,66	24,05	
c6.1. Quotas de Fundos de Ações (c6.1=c6.1.01+...+c6.1.11)		387.071.274	387.084.770	387.850.482	36.893.507,39	45.530.474,88	60.870.993,66	24,05	
c6.1.01. ABC Roma		7.342.880	7.342.880	7.342.880	8.789.823,88	9.828.290,11	10.429.589,76	4,90	4,90
c6.1.02. Basic		373.505.976	373.505.976	373.505.976	280.204,18	322.111,55	349.801,69	0,16	0,16
c6.1.03. Boavista Qualified		-	7.597	14.366	-	1.108.933,38	2.293.009,24	0,55	0,56
c6.1.04. Bozano - Seguridade		748.191	748.191	748.191	10.502.128,44	11.635.592,83	12.744.711,64	5,89	5,89
c6.1.05. CCF Fundações		-	649	1.243	-	1.166.357,31	2.565.110,47	0,61	0,61
c6.1.06. IET Pension Manag		-	-	898	-	-	1.538.679,85	0,25	0,25
c6.1.07. Opportunity Institucional		2.817.430	2.817.430	2.817.430	3.843.475,87	4.336.894,51	4.758.733,61	2,18	2,18
c6.1.08. Pactual Institucional		2.643.538	2.643.538	3.195.491	3.700.689,21	3.883.886,41	5.180.849,22	2,15	2,15
c6.1.09. Patrimônio Mla		3.082	6.483	8.483	818.709,04	1.381.905,19	1.517.552,01	0,59	
c6.1.10. Patrimônio Small Caps		1.700	1.700	1.700	612.369,59	624.976,02	637.552,38	0,32	0,91
c6.1.11. Sudameris Sardegna		8.477	10.325	15.832	8.486.107,18	11.245.587,36	18.685.723,79	6,45	6,45
c8. Valores a pagar (-)		-	-	-	399.509,99	-	-	0,07	
D. TÍTULOS RURAIS E AGRÍCOLAS		-	-	-	-	-	-	-	
E. FUNDOS DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO		-	-	-	-	-	-	-	
F. FUNDOS MUTUOS DE INVEST. EM EMPRESAS EMERGENTES (F=f1)		-	-	-	-	-	-	-	
f1. Bozano		15	15	18	1.877.604,98	1.897.224,98	2.280.257,47	1,02	
G. INVESTIMENTOS IMOBILIÁRIOS (G=g1+...+g5-g9)		550	550	550	41.835.203,10	42.014.502,45	41.992.770,83	21,29	1,02
g1. Terrenos (g1=g1.01+...+g1.03)		3	3	3	1.686.777,10	1.686.777,10	1.686.777,10	0,66	
g1.01. Av. Mauro Ramos nº 218, Centro - Fpolis/SC		1	1	1	1.476.346,66	1.476.346,66	1.476.346,66	0,78	
g1.02. Rua Santos Saravia nº 1155, Estreito - Fpolis/SC		1	1	1	135.959,72	135.959,72	135.959,72	0,07	
g1.03. RSC 401, Km 9, Sdo. Antônio de Lisboa - Fpolis/SC		1	1	1	74.470,72	74.470,72	74.470,72	0,04	
g2. Imóveis em Construção (g2=g2.01+...+g2.07)		6	7	7	712.355,08	622.365,14	781.434,95	0,36	
g2.01. Rua Bocaliva nº 2012, Centro - Fpolis/SC		1	1	1	174.719,71	64.320,79	196.802,97	0,07	
g2.02. Rua Dols de Setembro nº 4065, Blumenau/SC		1	1	1	310.131,01	312.463,54	314.778,27	0,16	
g2.03. Av. Mauro Ramos nº 84, Centro - Fpolis/SC		1	1	1	30.992,13	31.293,63	31.695,73	0,02	
g2.04. Av. Rio Branco nº 159, Ed. Barra Sul, Centro - Fpolis/SC		1	1	1	129.699,67	131.563,73	133.946,62	0,08	
g2.05. Av. Getúlio Vargas s/n, Centro - Biguaçu/SC		1	1	1	52.068,71	68.438,45	89.800,81	0,04	
g2.06. Rua Santos Saravia nº 1155, Estreito, Centro - Fpolis/SC		1	1	1	14.754,85	22.772,73	22.995,81	0,01	
g2.07. Rua Egídio J. Guerra s/n, Abelardo Luz/SC		1	1	1	-	1.501,87	1.516,74	0,00	
g4. Edificações de Uso Próprio (g4=g4.01+...+g4.03)		3	3	3	1.569.903,18	1.566.722,81	1.553.542,05	0,79	
g4.01. Rua Dom Jaime Câmara nº 217, Centro - Fpolis/SC		1	1	1	579.979,69	578.191,09	576.303,49	0,29	
g4.02. Rua Dom Jaime Câmara nº 259, Centro - Fpolis/SC		1	1	1	791.139,56	789.847,89	788.758,22	0,40	
g4.03. Rua Valdomiro Monguilhote s/n, Centro - Fpolis/SC		1	1	1	188.884,93	186.583,63	186.282,34	0,10	
g5. Edificações Locadas às Patrocinadoras (g5=g5.01+...+g5.12)		19	19	19	4.719.183,01	4.710.829,13	4.702.495,20	2,39	
g5.01. Rua Padre Miguelinho nº 02, Ed. Kaceloni, Centro - Fpolis/SC		1	1	1	1.215.730,71	1.213.158,77	1.210.586,81	0,62	
g5.02. Rua Adolfo Melo nº 41, Ed. Eleomora, Centro - Fpolis/SC		1	1	1	802.460,48	801.042,71	799.624,91	0,41	
g5.03. Av. Getúlio Vargas s/n, Centro - Biguaçu/SC		1	1	1	135.961,79	135.829,20	135.696,60	0,07	
g5.04. Av. Rio Branco nº 158, Ed. Barra Sul, Centro - Fpolis/SC		6	6	6	337.872,65	337.061,42	336.450,15	0,17	
g5.05. Rua Egídio J. Guerra s/n, Abelardo Luz/SC		1	1	1	116.877,83	116.441,13	116.204,42	0,08	
g5.06. Rua Anísio de Paula Velho s/n, B. Jardim da Serra/SC		1	1	1	73.908,62	73.456,85	73.305,08	0,04	
g5.07. Av. Brasil s/n, Saudades/SC		1	1	1	18.018,18	18.002,55	17.988,93	0,01	
g5.08. Av. Osmar Cunha nº 91, Ed. Ewald Moriz, Centro - Fpolis/SC		1	1	1	414.942,06	414.317,07	413.892,07	0,21	
g5.09. Rua Artista Blancourt nº 176, Centro - Fpolis/SC		3	3	3	430.535,61	429.892,92	429.250,21	0,22	
g5.10. Rua Sérgio Gleivinski s/n, Papanduva/SC		1	1	1	253.079,71	252.849,15	252.219,59	0,13	
g5.11. Praça Des. Guilherme Abry, Miraflores/SC		1	1	1	453.145,59	452.369,27	451.632,94	0,22	
g5.12. Rua Jerônimo Coelho nº 50, Ed. Riviera, Centro - Fpolis/SC		1	1	1	467.330,78	466.888,14	466.845,49	0,23	
g6. Edificações para Renda (g6=g6.01+...+g6.21)		515	514	514	27.885.450,90	28.205.192,89	27.951.344,22	14,21	
g6.01. Rua Bocaliva nº 2012, Centro - Fpolis/SC		1	1	1	6.825.052,62	7.203.309,08	6.981.884,66	3,55	
g6.02. Rua Presidente Coutinho nº 84, Centro - Fpolis/SC		1	1	1	817.402,69	816.569,89	815.735,09	0,41	
g6.03. Rua Irmã Bernarda nº 22, Centro - Fpolis/SC		1	1	1	182.147,18	181.922,68	181.698,18	0,10	
g6.04. Av. Osmar Cunha nº 23, Ed. Pérola Negra, Centro - Fpolis/SC		70	70	70	1.184.655,26	1.182.732,27	1.180.609,16	0,60	
g6.05. Rua Jerônimo Coelho nº 33, Ed. Ildelfonso Linhares, Centro - Fpolis/SC		14	14	14	149.317,39	149.019,59	148.721,73	0,08	
g6.06. Av. Hercílio Luz nº 59, Ed. Alpha Centauri, Centro - Fpolis/SC		18	18	18	166.857,62	166.483,17	166.048,70	0,08	
g6.07. Av. Osmar Cunha nº 15, Ed. Ceasa Center, Centro - Fpolis/SC		21	20	20	275.791,66	248.905,75	246.349,64	0,13	
g6.08. Rua Araújo Figueiredo nº 15, Ed. Solar das Orquídeas, C/Fpolis/SC		3	3	3	65.748,40	65.599,08	65.451,77	0,03	
g6.09. Rua Cel. Pedro Demora nº 1408, Estreito, - Fpolis/SC		1	1	1	88.403,64	88.300,57	88.197,80	0,04	
g6.10. Av. Mauro Ramos nº 64, Centro - Fpolis/SC		1	1	1	946.584,91	946.062,07	945.229,26	0,48	
g6.11. Rua Tenente Silveira nº 51, Ed. Hércules, Centro - Fpolis/SC		2	2	2	28.576,45	28.513,14	28.749,82	0,01	
g6.12. Av. Rio Branco nº 155, Ed. Planet Towers, Centro - Fpolis/SC		98	98	98	1.894.365,07	1.831.814,45	1.629.263,69	0,83	
g6.13. Rua Santos Saravia nº 1155, Estreito, Centro - Fpolis/SC		3	3	3	549.973,66	548.339,37	548.704,89	0,28	
g6.14. Av. Rio Branco nº 159, Ed. Barra Sul, Centro - Fpolis/SC		197	197	197	3.856.991,73	3.850.500,94	3.844.210,75	1,95	
g6.15. Rua Alvaro de Carvalho, esc. Ten. Silveira, Ed. Magli, C/Fpolis/SC		3	3	3	583.453,72	662.278,84	691.103,96	0,34	
g6.16. Rua Ten. Silveira nº 83, Ed. Reflex, Centro - Fpolis/SC		1	1	1	1.339.713,62	1.337.539,41	1.335.565,20	0,68	
g6.17. Praça Pereira Oliveira nº 18, Ed. Emedeus, Centro - Fpolis/SC		5	5	5	106.480,78	106.287,08	106.089,39	0,05	
g6.18. Rua Esteves Junior nº 12, Ed. Columbia, Centro - Fpolis/SC		59	59	59	3.267.836,53	3.262.466,47	3.257.294,19	1,67	
g6.19. Av. Osmar Cunha nº 20, Ed. J.J. Cupertino Mello, C/Fpolis/SC		1	1	1	3.498.682,88	3.493.412,90	3.488.142,94	1,77	
g6.20. Rua Mal. Guilherme nº 47, Ed. Ewald Moriz, Centro - Fpolis/SC		9	9	9	1.881.820,55	1.878.086,25	1.876.522,03	0,95	
g6.21. Rua Artista Blancourt s/n, Ed. Alcides Abreu, Centro - Fpolis/SC		8	8	8	545.366,16	544.572,00	543.751,76	0,28	
g7. Investimentos em "Shopping Centers" (g7=g7.01+g7.02)		2	2	2	5.185.995,47	5.179.670,68	5.173.145,90	2,63	
g7.01. Av. Mauro Ramos, esq. rua Dr. Heltor Luz - Beira-Mar Shopping, Centro - Fpolis/SC		1	1	1	4.998.406,28	4.991.981,48	4.985.556,71	2,63	
g7.02. Rua Projeteada - Bairro Bom Retiro - Shopping Neumarket, Blumenau/SC		1	1	1	187.589,19	187.589,19	187.589,19	0,10	
g8. Alienação de Imóveis (g8=g8.01+g8.03)		2	2	2	1.313.502,24	1.313.502,24	1.349.337,78	0,68	
g8.01. Rua Visconde de Ouro Preto nº 308, Ed. J. C. Rodrigues, Fpolis/SC		1	1	1	1.303.873,96	1.313.727,40	1.329.958,07	0,67	
g8.02. Av. Osmar Cunha nº 02, Centro - Fpolis/SC		1	-	-	6.628,28	-	-	0,00	
g8.03. Av. Osmar Cunha nº 15, Ed. Ceasa Center, Centro - Fpolis/SC		-	1	1	-	20.500,00	19.379,71	0,01	
g9. Valores a Pagar (-)		-	-	-	1.227.943,88	1.281.172,84	1.205.306,37	0,63	
H. EMPRÉSTIMOS AOS PARTICIPANTES (h=h1+h2)		3.982	4.043	4.094	4.983.934,05	5.062.857,88	5.164.861,21	2,58	
h1. Simples		3.982	4.043	4.094	4.874.967,96	5.020.654,23	5.100.969,16	2,53	
h2. Valores a Receber		-	-	-	78.966,07	62.203,65	63.892,05	0,03	
I. FINANCIAMENTOS AOS PARTICIPANTES		-	-	-	-	-	-	-	
J. OPERAÇÕES PASSIVAS CONTRATADAS C/ PATROCINADORA		-	-	-	-	-	-	-	
K. OPERAÇÕES ATIVAS DE EMPRÉSTIMOS A PATROCINADORA		-	-	-	-	-	-	-	
L. OUTROS INVESTIMENTOS		-	-	-	-	-	-	-	

Balanco Trimestral

Fundação Codesc de Seguridade Social — Fusesc

Balanço Trimestral

DEMONSTRATIVO ANALÍTICO DE INVESTIMENTOS E DE ENQUADRAMENTO DAS APLICAÇÕES

QUADRO I - IDENTIFICAÇÃO

ENTIDADE:
FUNDAÇÃO CODESC DE SEGURIDADE SOCIAL

SIGLA:
FUSESC

CÓDIGO:
2.023-0

PERÍODO:
2º TRIMESTRE DE 1997

C.G.C.:
83.584.443/0001-32

QUADRO III - REQUISITOS DE DIVERSIFICAÇÃO

DISCRIMINAÇÃO	VALOR R\$	%
1. Títulos Públicos e Privados com prazo a decorrer na data de sua aquisição, inferior a 90 dias e em Operações Compromissadas	0,00	0,00
2. Margem de Garantia adicionado ao somatório dos valores pagos a título de prêmio em operações de compras de opções	0,00	0,00
3. Diferencial entre prêmios pagos e recebidos em operações no mercado de opções que resultem em rendimentos predeterminados	0,00	0,07
4. Valores correspondentes às margens de operações de venda de opções de compra a descoberto e de venda de opções de venda	0,00	0,00
5. Aplicações em uma única série de debêntures		
5.01. Artística (série única)	1.129.447,00	1,00
5.02. Banco Brasil Leasing (2ª série)	489.203,53	1,67
5.03. Bueliner (série única)	582.964,93	3,33
5.04. Celso (série única)	797.820,79	2,33
5.05. Cia. Real Distribuidora (série única)	3.287.931,84	27,27
5.06. Conaprevi (1ª série)	340.515,15	15,00
5.07. Energipar		
5.07.1. Energipar (5ª série)	336.871,43	2,56
5.07.2. Energipar (6ª série)	329.021,42	2,56
5.07.3. Energipar (7ª série)	269.178,39	3,20
5.07.4. Energipar (8ª série)	263.002,02	3,20
5.08. Hauscenter S.A (série única)	3.288.241,12	1,76
5.09. Loocez S.A. (série única)	2.860.811,38	2,00
5.10. Lorenz (2ª série)	553.351,31	20,00
5.11. Pontual Leasing (série única)	637.201,11	0,35
5.12. Portobelo (série única)	548.180,80	1,92
5.13. SIB Participações (série única)	736.261,54	5,53
5.14. Sudameris (3ª série)	150.117,23	3,88
5.15. Taka (série única)	1.334.330,00	2,00
6. Aplicações em quotas de um único fundo de investimentos imobiliários	0,00	0,00
7. Aplicações em quotas de um único fundo mútuo de investimentos em empresas emergentes		
7.1. Bozano	2.290.257,47	9,97

QUADRO IV - DESENQUADRAMENTOS

DISCRIMINAÇÃO	% DESENQ.	OBS
1 - Investimentos imobiliários maior que 20% dos Recursos Garantidores	21,29	
2 - Aplicações de uma única companhia maior que 5% dos Recursos Garantidores - BESC S/A	6,97	
3 - Aplicações maior que 20% de série nas aplicações em valores mobiliários de uma única companhia - Cia. Real Distribuidora	27,27	

QUADRO V - JUSTIFICATIVAS

- Justificado através da CARTA/DIREX Nº 96/677, datada de 15/09/96 (Plano de enquadramento), aceito conforme Ofício, Circular nº 770/SPC/CGAA/96 e Ofício nº 26/SPC/CGAA DE 08/01/97
- Justificado através da CARTA/PM Nº 248, datada de 16 de setembro de 1994, em resposta ao OF. Nº 752 GAB/SPC/SGF, datado de 31 de agosto de 1994.
- Compromisso de compra assumido antes da vigência da Resolução CMN Nº 2324/96

DIRETOR

ASSINATURA:
C.P.F. Nº: 052.432.039-04
NOME COMPLETO: JOSÉ OLIV MOCELIN

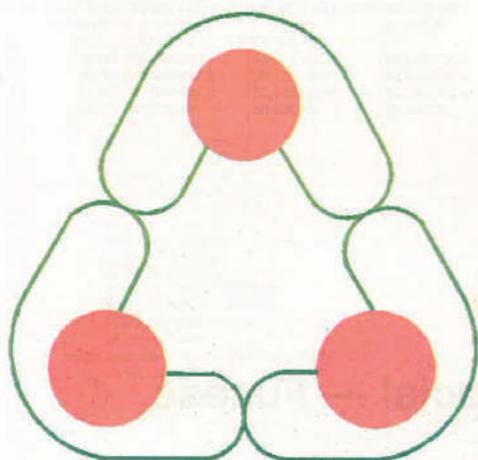
CONTADOR

ASSINATURA:
C.R.C SG/TECNICO CONTABIL Nº: 10.403
NOME COMPLETO: HÉLIO UACI CUNHA

RELATÓRIO 93-97

FUSESC

Fundação Codesc de Seguridade Social



REVISTA

ABRAPP

Nº 2 - ANO 1 - 1988



ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA
DAS ENTIDADES FECHADAS DE
PREVIDÊNCIA PRIVADA

Grandes empresários
dão o exemplo
ENTREVISTA
Jarbas Passarinho analisa
a previdência pós-Constituinte



REVISTA ABRAPP - 1988

FOTO: MAISA BORGES

A virada do Brasil para o social

O CONVÊNIO DE SAÚDE

Fundações atuam na assistência social e facilitam a vida das patrocinadoras administrando os planos de saúde

Não bastasse a complementação dos benefícios, o apoio de todo tipo dado aos suplementados, o socorro financeiro nas horas de dificuldades e as frequentes programações de lazer, muitas fundações conquistam também o coração de seus participantes administrando planos de saúde contratados pelas patrocinadoras. E a Fuscsc — Fundação Codesc de Seguridade Social — que congrega os funcionários do sistema financeiro do Estado de Santa Catarina é uma das que bem fazem esse trabalho, operando o SIM — Sistema Integrado Médico-Hospitalar.

O SIM começou a funcionar

em maio de 86. E ao completar dois anos, em maio último, já havia prestado 204.816 (duzentos e quatro mil, oitocentos e dezesseis) atendimentos aos seus 20.587 (vinte mil, quinhentos e oitenta e sete) associados, o que vale dizer que cada participante, em média, se utiliza do plano mais de duas vezes por mês. “Está saindo melhor do que nós esperávamos”, declarou Alfeu Luiz Abreu, diretor administrativo e de seguridade. “Para lhe falar bem a verdade, nós nem sabíamos muito bem o que é que esperávamos, de início, por total falta de experiência. Nós fizemos, é claro, um estudo atuarial à prova de falhas, estudamos tudo o que havia disponível acerca do assunto. Tratamos de aprender com a experiência alheia e promovemos uma divulgação maciça entre os participantes. A partir daí era lançar o plano, vigiar cada detalhe do seu desempenho e rezar para dar certo. Funcionou. Não tem mistério, é uma coisa até simples de tocar.”

O SIM é um plano muito abrangente, cobrindo as principais especialidades médicas, exames laboratoriais e radiológicos, maternidade, hospitalizações, fisioterapia, atendimento odontológico e farmácia própria. Inicialmente, a fundação convenciou-se com a Unimed atuante em Santa Catarina, como forma de, mais rapidamente, atingir todo o Estado. Outro motivo da escolha da Unimed foi o fato de ser uma cooperativa, onde o trabalho — e não o capital — se beneficia do lucro, e já que o serviço tem de ser comprado então que o seja diretamente dos profissionais.

Agora a Fuscsc já dispõe, em Florianópolis, de uma moderna policlínica, que atende os participantes da Capital (50% dos asso-

Em muitos casos a administração dos convênios médicos inclui o atendimento odontológico



ciados estão baseados na grande Florianópolis), mantendo, porém, apartamentos para associados do interior. "A policlínica foi um grande negócio, inclusive como investimento", esclarece Alfeu. "Compramos um casarão no meio de um bosque, que ainda estava em inventário e que ficava em um local cuja valorização previsível era altíssima. Reformamos e adaptamos a casa, mantendo o bosque (Alfeu exhibe, orgulhoso, o certificado de guarda de dez árvores raras, emitido pela Prefeitura). Em seguida construímos o anexo do laboratório, dos apartamentos para os colegas do interior e da fisioterapia. Mais tarde compramos outra casa, vizinha, e juntamos os dois terrenos. Nessa segunda casa instalamos o serviço social, agora funciona tudo integrado. A valorização imobiliária deu um banho na inflação. Em resultado, a clínica acabou saindo de graça e ainda sobrou um belo troco para incorporar ao patrimônio."

Nada no SIM sai de graça para o participante que, além de contribuir com uma taxa mensal,

paga também um preço simbólico por serviço utilizado. "É um condicionamento cultural, se uma coisa é boa, mas nos sai de graça, nós automaticamente a achamos ruim. De resto, se o participante paga, ele se sente mais dono, e é isso que nós queremos. Então cobramos uma participação nos custos, e o associado se apercebe do direito de exigir um serviço impecável. Assim, todo mundo fiscaliza e reclama se alguma coisa não vai bem", diz Alfeu. O SIM é custeado pelas patrocinadoras (as empresas que compõem o sistema financeiro do Estado) que entram com 2% das suas folhas de pagamento, e pelos participantes, com outros 2%, independentemente da faixa salarial. Além disso, há uma cobrança adicional a cada utilização. Consultas, por exemplo, custam ao associado 15% da tabela da AMB (a Fusesc remunera o profissional com 150% da mesma tabela), e nos casos de internação, cirurgia, maternidade, laboratório etc., ele paga 10% da fatura. Já o serviço odontológico funciona com uma tabela própria da Fusesc

(sensivelmente abaixo dos preços praticados no mercado), e é oferecido em duas modalidades: no interior, onde os profissionais são apenas conveniados, o participante paga o custo integral do tratamento sempre pela tabela. Na Capital, onde os dentistas da Policlínica são contratados, ele paga apenas 20% da mesma tabela — e, em ambos os casos, o desconto é em folha, podendo ser parcelado, sem acréscimo. O convênio Fusesc/empresa médica foi obtido em condições excepcionalmente favoráveis, pois a fundação contava com uma massa de 20 mil associados (hoje são exatos 20.587) para barganhar com a prestadora do serviço.

Assim, um participante com um salário baixo garante para si mesmo e os seus dependentes um excelente plano de saúde, que prevê hospitalizações em apartamento privativo, com banheiro, e com direito a acompanhante. Os planos são idênticos para **office-boys** e diretores. É muito próximo do plano executivo da empresa médica. "Não temos nada para ensinar a ninguém", conclui Alfeu, "mas depois de dois anos já aprendemos alguma coisa, e ficamos ao inteiro dispor das co-irmãs afiliadas à ABRAPP para passar o que hoje sabemos. Eu acho que na medida em que os benefícios previdenciários ficam amarrados à política da previdência oficial, é na área dos serviços assistenciais que nós temos de ser muito criativos. E vale registrar que os nossos aposentados continuam desfrutando integralmente do SIM. Então nós temos de abrir o leque de serviços — na Fusesc já estamos funcionando com serviço social, psicoterapia e assistência jurídica ao participante. E continuamos abertos a sugestões adicionais".



A ligação mais estreita com os participantes ajuda a desenvolver um serviço mais abrangente e melhor

Imagens vitais

Aparelhos de diagnose do Centro de Bio-Imagens de Florianópolis estarão entre os mais sofisticados do mundo.

Felipe Soares

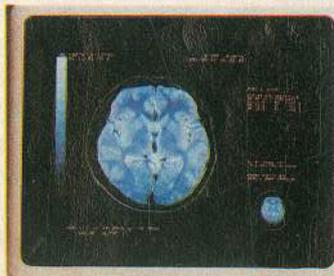
A partir de dezembro o catarinense não vai mais precisar ir a São Paulo na hora de fazer um diagnóstico mais complicado. O fundo de pensão dos funcionários do sistema financeiro estadual (Fusesc) está abrindo em Florianópolis seu Centro de Bio-Imagens, que reúne oito aparelhos entre os mais sofisticados do mundo, que transformam em precisas imagens de computador qualquer parte do corpo humano — sem intervenção de bisturis. Quatro dessas geringonças de alta tecnologia vieram diretamente da divisão de saúde da General Electric (GE), nos Estados Unidos. Custaram 1 milhão e 862 mil dólares, financiados com um ano de carência e suaves cinco anos para pagar. A própria GE ofereceu essa vantagem através de um banco controlado pelo grupo japonês Mitsubishi. “Isso evidencia o crédito da Fusesc, mesmo em operações internacionais, apesar de ela ser uma fundação de previdência do terceiro mundo”, orgulha-se Alfeu Luiz Abreu, diretor de seguridade e benefícios assistenciais da fundação.

Juntando os outros aparelhos e a complicada construção civil, o investimento total superou os 2 milhões e 500 mil dólares. A Fusesc tem cerca de 23 mil usuários, todos com direito a usar o centro de bioimagem quase de graça. São os dependentes dos mais de 7 mil funcionários do sistema financeiro, principalmente os do Besc. A cada mês, não importa o cargo, eles pagam 2% de seus salários ao plano de assistência da fundação, conveniado com a Unimed — além do que pagam para a complementação de suas aposentadorias. O centro vai atender também a comunidade, através de praticamente todos os convênios possí-

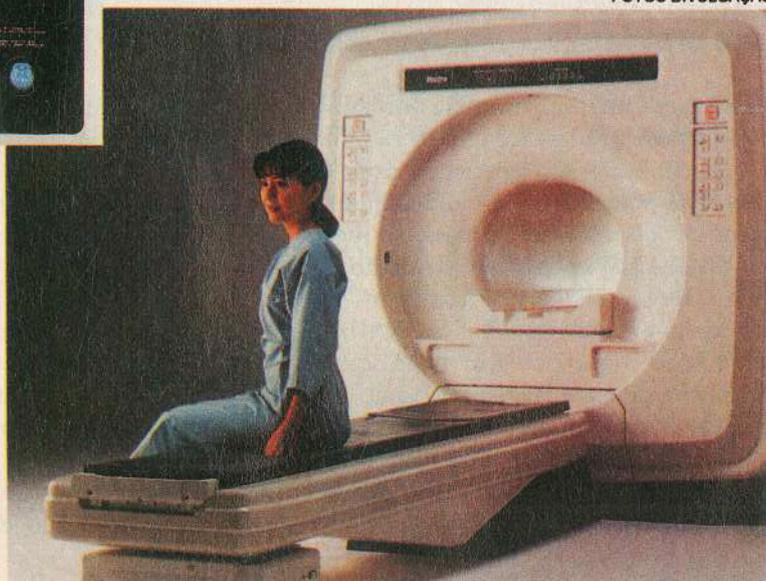
veis. Isso inclui os mais de 120 mil usuários do instituto de previdência estadual (Ipesc), funcionários públicos do Banco do Brasil, da Caixa Econômica Federal, da Petrobrás e também de planos privados de assistência, como o Bradesco Saúde.

Por enquanto só não há convênio com o Sistema Único de Saúde do estado (Sus), algo que a Fusesc já vem tentando. Há também, é claro, a opção do atendimento particular, onde cada exame não sai por menos de 200 dólares. Essa é a grande diferença entre esse centro de bioimagens e os outros raros do Brasil, no mesmo nível de tecnologia. Em geral eles estão em clínicas particulares e praticamente não atendem convênios.

DISCO ÓTICO - “O interesse da Fusesc, ao contrário, era simplesmente melhorar seu plano de saúde e arrumar uma boa forma de captar mais receita, já que a



Ressonância magnética da Fusesc: imagens de alta resolução comparáveis à própria dissecação cirúrgica.



demanda atualmente tem superado as expectativas. Além disso, o centro vai ser um estímulo à sedimentação de uma cultura médica especializada em Santa Catarina”, acrescenta Aloysio Costa, superintendente da Fusesc. É que todas as investigações feitas com esses equipamentos são gravadas em discos óticos (tipo CD), formando um banco de dados, gera estatísticas e métodos, tornando-se ideal para aprendizado e pesquisas do diagnóstico por imagem. Nesse sentido, a fundação já propôs um convênio à Universidade Federal de Santa Catarina (Ufsc). O centro será também uma arma poderosa também para treinamento de médicos e paramédicos.

Para o futuro ele pode até sediar um curso de pós-graduação em neurorradiologia diagnóstica e terapêutica. Todo mês serão feitos simpósios, palestras e cursos no auditório do centro, com capacidade para 100 pessoas.

“Tecnologicamente, o centro realmente vai estar no nível de qualquer outro do país, dando a Florianópolis mais uma referência nacional”, confirma Armando Taranto Júnior, diretor do Hospital de Caridade. Mais do que isso. O centro vai deslocar para a região sul o eixo da qualidade dos diagnósticos. Em todo o país, existe em média um aparelho de ressonância magnética para cada 6 milhões de pessoas. Um desses está em Joinville, no hospital Santa Helena. Agora, Florianópolis passa a ter outro, dando ao estado a média de um aparelho para

FOTOS DIVULGAÇÃO

cada 2 milhões e 300 mil pessoas. Mais: a nova estrutura coloca definitivamente no estado a chamada diagnose não invasiva, já corrente nos Estados Unidos e na Europa.

É uma grande vantagem. Até há poucos anos, diagnosticar uma doença podia ser uma prática perigosa. Para investigar o cérebro, por exemplo, era necessário uma incisão cirúrgica e uma exploração através de instrumentos. Era a medicina invasiva. Agora, para fazer o mesmo diagnóstico basta uma seção no aparelho de ressonância magnética, que emite campos magnéticos e pulsos de rádio-frequência, processando tudo o que capta num *software* avançado. Ele percebe sinais a partir das diferentes concentrações de hidrogênio no cérebro e produz imagens num monitor de vídeo. "As imagens anatômicas são da mais alta resolução, comparáveis à própria dissecação cirúrgica", afirma Marco Haberbeck Modesto, coordenador da parte médica do Centro de Bio-Imagem. De fato, a ressonância magnética, a grande estrela do centro, demonstra com clareza as mais complexas anatomias, não só as do cérebro como também da medula espinhal ou da hipófise.

Além da ressonância, *top* de linha da GE, o centro conta com tomógrafo computadorizado dos mais atualizados, um ultra-som colorido de alta resolução e um mamógrafo de última geração, todos da mesma empresa. Completam o time uma angiografia digital portátil,

para diagnóstico e tratamento das doenças do sistema vascular, uma mesa telecomandada para exames do tubo gastrointestinal, equipamentos convencionais de radiografia e um *holter*, para avaliação de arritmias cardíacas. No tomógrafo, o paciente deitado entra num círculo vertical, onde é submetido a raios-X vindos de todas as direções. O computador monta a imagem de acordo com o ângulo pedido pelo médico. O ultra-som funciona sob o mesmo princípio dos radares — o efeito *doppler*. Com ele o médico enxerga com antecedência depósitos de placas e espessamentos nas paredes das artérias do cérebro e do coração — a mais precoce das formas de arteriosclerose. O mamógrafo permite biópsia estereotáxica, ou seja, a coleta, durante o próprio exame, de pequenas amostras de supostos cânceres. Exames prévios em mulheres sem qualquer sintoma de câncer de mama podem reduzir em até 40% a mortalidade na faixa etária superior aos 50 anos.

MULTIMÍDIA - Além de toda essa parafernália primeiro-mundista, a clínica será totalmente informatizada, com 40 equipamentos, entre estações de trabalho, microcomputadores e periféricos. Assinado pela empresa Compusoft, de Florianópolis, parceira da Ibm, o sistema de automação do centro é todo baseado em multimídia, algo inédito na América Latina. "Ele é totalmente integrado, combinando sons e imagens", diz Paulo

Guimarães, diretor da Compusoft. Ao entrar no centro o paciente recebe uma senha. Na sala de espera, um monitor de vídeo — parecido com os de aeroportos — indica a sala em que ele deve entrar. Os médicos, por sua vez, recebem no próprio consultório, ou mesmo em casa, por computador, as imagens dos exames que seu paciente está realizando, junto com todo o seu histórico. Tudo gravado em discos óticos. "Os exames são como as cenas de um filme. Quanto mais cenas, melhor é a compreensão da doença", explica Marco Modesto. O disco ótico ainda impede que o paciente perca seus exames — usando a radiografia para ver eclipse, por exemplo.

Também os profissionais do centro serão de alto nível. Com os avanços tecnológicos, a tendência mundial é de uma especialização cada vez maior do médico em partes cada vez menores do corpo. Além disso, o próprio médico que diagnosticou passa a tratar da doença. "Os departamentos de radiologia geral estão desaparecendo rapidamente", afirma Marco Modesto, especialista em cabeça e pescoço. No centro haverá também especialistas em radiologia pulmonar e cardíaca, vascular, gastrointestinal, abdominal e pélvica, gênito-urinária e de esqueleto. A maioria deles trabalha no centro de radiologia que a Fuscsc mantém há quatro anos no Hospital de Caridade, em Florianópolis — algo como um plano-piloto anterior à decisão de montar o centro.

São profissionais raros num estado onde a demanda é inquestionável. Em toda Santa Catarina existem 15 tomógrafos computadorizados, ainda que não tão sofisticados. E nos últimos dois anos o número de exames quadruplicou — hoje são realizados cerca de 4.500 por ano. Faltam, porém, médicos especializados para diagnosticar as doenças. E aqui entra mais uma inovação do centro para o futuro. Um sistema de correio eletrônico vai interligar ao centro os hospitais regionais de São José, Rio do Sul, Curitiba, Joinville, Chapecó e Araranguá. Um exame feito em qualquer um desses hospitais poderá ser enviado instantaneamente a Florianópolis, onde será analisado e mandado de volta. De quebra, as imagens engordarão o banco de dados. E

EQUIPAMENTOS

Ressonância magnética

Tomógrafo computadorizado

Ultra-som colorido de alta resolução

Mamógrafo com biópsia estereotáxica

Angiografia digital portátil

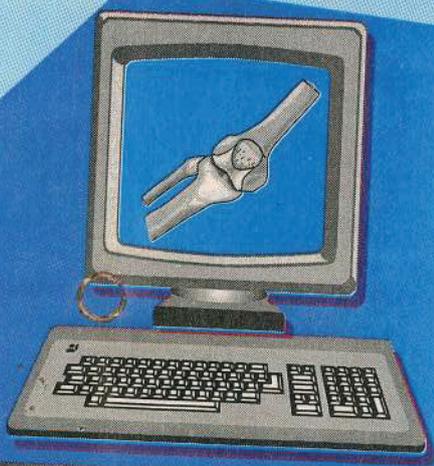
Holter

Radiografia convencional

Sistema de multimídia

Estações de trabalho, microcomputadores e periféricos

Mesa telecomandada para exames do tubo gastrointestinal



JOÃO MOÇO/EXP

INVESTIMENTOS

Imagens vitais

Aparelhos de diagnosa do Centro de Bio-Imagens de Florianópolis estarão entre os mais sofisticados do mundo.

Felipe Soares

A partir de dezembro o catarinense não vai mais precisar ir a São Paulo na hora de fazer um diagnóstico mais complicado. O fundo de pensão dos funcionários do sistema financeiro estadual (Fusesc) está abrindo em Florianópolis seu Centro de Bio-Imagens, que reúne oito aparelhos entre os mais sofisticados do mundo, que transformam em precisas imagens de computador qualquer parte do corpo humano — sem intervenção de bisturi. Quatro dessas gergonjas de alta tecnologia vieram diretamente da divisão de saúde da General Electric (GE), nos Estados Unidos. Custaram 1 milhão e 862 mil dólares, financiados com um ano de carência e suaves cinco anos para pagar. A própria GE oferece essa vantagem através de um banco controlado pelo grupo japonês Mitsubishi. "Isso evidencia o crédito da Fusesc, mesmo em operações internacionais, apesar de ela ser uma fundação de previdência do terceiro mundo", orgulha-se Alfeu Luiz Abreu, diretor de segurança e benefícios assistenciais da fundação.

Juntando os outros aparelhos e a complicada construção civil, o investimento total superou os 2 milhões e 500 mil dólares. A Fusesc tem cerca de 23 mil usuários, todos com direito a usar o centro de bioimagem quase de graça. São os dependentes dos mais de 7 mil funcionários do sistema financeiro, principalmente os do Berc. A cada mês, não importa o cargo, eles pagam 2% de seus salários ao plano de assistência da fundação, convênio com a Unimed — além do que pagam para a complementação de suas aposentadorias. O centro vai atender também a comunidade, através de praticamente todos os convênios possi-

veis. Isso inclui os mais de 120 mil usuários do instituto de previdência estadual (Ipes), funcionários públicos do Banco do Brasil, da Caixa Econômica Federal, da Petrobrás e também de planos privados de assistência, como o Bradesco Saúde.

Por enquanto só não há convênio com o Sistema Único de Saúde do estado (Sus), algo que a Fusesc já vem tentando. Há também, é claro, a opção do atendimento particular, onde cada exame não sai por menos de 200 dólares. Essa é a grande diferença entre esse centro de bioimagens e os outros raros do Brasil, no mesmo nível de tecnologia. Em geral eles estão em clínicas particulares e praticamente não atendem convênios.

DISCO ÓTICO - "O interesse da Fusesc, ao contrário, era simplesmente melhorar seu plano de saúde e arrumar uma boa forma de captar mais receita, já que a

demanda atualmente tem superado as expectativas. Além disso, o centro vai ser um estímulo à sedimentação de uma cultura médica especializada em Santa Catarina", acrescenta Aloysio Costa, superintendente da Fusesc. É que todas as investigações feitas com esses equipamentos são gravadas em discos óticos (tipo CD), formando um banco de dados, gera estatísticas e métodos, tornando-se ideal para aprendizado e pesquisas do diagnóstico por imagem. Nesse sentido, a fundação já propôs um convênio à Universidade Federal de Santa Catarina (Ufsc). O centro será também uma arma poderosa também para treinamento de médicos e paramédicos.

Para o futuro ele pode até sediar um curso de pós-graduação em neuroradiologia diagnóstica e terapêutica. Todo mês serão feitos simpósios, palestras e cursos no auditório do centro, com capacidade para 100 pessoas.

Tecnologicamente, o centro realmente vai estar no nível de qualquer outro do país, dando a Florianópolis mais uma referência nacional", confirma Armando Taranto Júnior, diretor do Hospital de Caridade. Mais do que isso. O centro vai deslocar para a região sul o eixo de qualidade dos diagnósticos. Em todo o país, existe em média um aparelho de ressonância magnética para cada 6 milhões de pessoas. Um desses está em Joinville, no hospital Santa Helena. Agora, Florianópolis passa a ter outro, dando ao estado a média de um aparelho para

cada 2 milhões e 300 mil pessoas. Mais: a nova estrutura coloca definitivamente no estado a chamada diagnose não invasiva, já corrente nos Estados Unidos e na Europa.

É uma grande vantagem. Até há poucos anos, diagnosticar uma doença podia ser uma prática perigosa. Para investigar o cérebro, por exemplo, era necessário uma incisão cirúrgica e uma exploração através de instrumentos. Era o mesmo diagnóstico basta uma seção no aparelho de ressonância magnética, que emite campos magnéticos e pulsos de rádio-freqüência, processando tudo o que capta num software avançado. Ele percebe sinais a partir das diferentes concentrações de hidrogênio no cérebro e produz imagens num monitor de vídeo. "As imagens anatômicas são da mais alta resolução, comparáveis à própria dissecação cirúrgica", afirma Marco Haberbeck Modesto, coordenador da parte médica do Centro de Bio-Imagem. De fato, a ressonância magnética, a grande estrela do centro, demonstra com clareza as mais complexas anatomias, não só as do cérebro como também da medula espinhal ou da hipófise.

Além da ressonância, top de linha da GE, o centro conta com tomógrafo computadorizado dos mais atualizados, um ultrassom colorido de alta resolução e um mamógrafo de última geração, todos da mesma empresa. Completam o time uma angiografia digital portátil,

para diagnóstico e tratamento das doenças do sistema vascular, uma mesa telecomandada para exames do tubo gastrointestinal, equipamentos convencionais de radiografia e um *holter*, para avaliação de arritmias cardíacas. No tomógrafo, o paciente deitado entra num círculo vertical, onde é submetido a raios-X vindos de todas as direções. O computador monta a imagem de acordo com o ângulo pedido pelo médico. O ultrassom funciona sob o mesmo princípio dos radares — o efeito *doppler*. Com ele o médico enxerga com antecedência depósitos de placas e espessamentos nas paredes das artérias do cérebro e do coração — a mais precoce das formas de arteriosclerose. O mamógrafo permite biópsia estereotáxica, ou seja, a coleta, durante o próprio exame, de pequenas amostras de supostos cânceres. Exames prévios em mulheres sem qualquer sintoma de câncer de mama podem reduzir em até 40% a mortalidade na faixa etária superior aos 50 anos.

MULTIMÍDIA - Além de toda essa parafernália primeiro-mundista, a clínica será totalmente informatizada, com 40 equipamentos, entre estações de trabalho, microcomputadores e periféricos. Assinado pela empresa CompuSoft, de Florianópolis, parceira da Ibm, o sistema de automação do centro é todo baseado em multimídia, algo inédito na América Latina. "Ele é totalmente integrado, combinando sons e imagens", diz Paulo

Guimarães, diretor da CompuSoft. Ao entrar no centro o paciente recebe uma senha. Na sala de espera, um monitor de vídeo — parecido com os de aeroportos — indica a sala em que ele deve entrar. Os médicos, por sua vez, recebem no próprio consultório, ou mesmo em casa, por computador, as imagens dos exames que seu paciente está realizando, junto com todo o seu histórico. Tudo gravado em discos óticos. "Os exames são como as cenas de um filme. Quanto mais cenas, melhor é a compreensão da doença", explica Marco Modesto. O disco ótico ainda impede que o paciente perca seus exames — usando a radiografia para ver eclipse, por exemplo.

Também os profissionais do centro serão de alto nível. Com os avanços tecnológicos, a tendência mundial é de uma especialização cada vez maior do médico em partes cada vez menores do corpo. Além disso, o próprio médico que diagnosticou passa a tratar da doença. "Os departamentos de radiologia geral estão desaparecendo rapidamente", afirma Marco Modesto, especialista em cabeça e pescoço. No centro haverá também especialistas em radiologia pulmonar e cardíaca, vascular, gastrointestinal, abdominal e pélvica, gênio-urinária e de esqueleto. A maioria deles trabalha no centro de radiologia que a Fusesc mantém há quatro anos no Hospital de Caridade, em Florianópolis — algo como um plano-piloto anterior à decisão de montar o centro.

São profissionais raros num estado onde a demanda é inquestionável. Em toda Santa Catarina existem 13 tomógrafos computadorizados, ainda que não tão sofisticados. E nos últimos dois anos o número de exames quadruplicou — hoje são realizados cerca de 4.500 por ano. Faltam, porém, médicos especializados para diagnosticar as doenças. E aqui entra mais uma inovação do centro para o futuro. Um sistema de correio eletrônico vai interligar ao centro os hospitais regionais de São José, Rio do Sul, Curitiba, Joinville, Chapecó e Araranguá. Um exame feito em qualquer um desses hospitais poderá ser enviado instantaneamente a Florianópolis, onde será analisado e mandado de volta. De quebra, as imagens engordarão o banco de dados.



Ressonância magnética da Fusesc: imagens de alta resolução comparáveis à própria dissecação cirúrgica.



EQUIPAMENTOS

- Ressonância magnética
- Tomógrafo computadorizado
- Ultrassom colorido de alta resolução
- Mamógrafo com biópsia estereotáxica
- Angiografia digital portátil
- Holter
- Radiografia convencional
- Sistema de multimídia
- Estações de trabalho, microcomputadores e periféricos
- Mesa telecomandada para exames de tubo gastrointestinal



JOÃO MOCORUP

EXPRESSÃO

Especial Saúde

BIOIMAGEM



MEDICINA DE PONTA

FUSC inaugura centro de diagnose de primeiro mundo em Florianópolis

AFUSESC, mantida pelos empregados e empresas do Sistema Financeiro estadual (Besc, Badesc e Codesc), criou em 1986 um plano de saúde para seus associados, o Sim. Também ele tem custos rateados entre patrões e empregados, numa bem-sucedida experiência na direção da saúde cooperativada, sem interferência do poder público. As alternativas, sabemos, são a medicina privada, inacessível à esmagadora maioria, ou a saúde pública, inviabilizada.

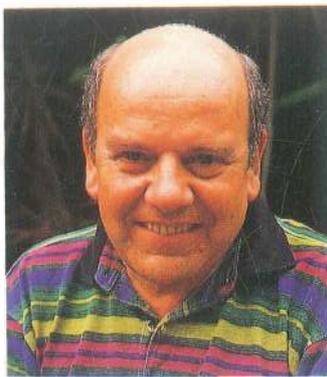
Ao longo desses sete anos, aprendemos três coisas importantes sobre saúde em grupo. Primeiro, ela deve ser gerida e fiscalizada também pelos usuários. Segundo, não deve distribuir lucros, obrigando-se a reinvestir eventuais superávits operacionais na sofisticação e na ampliação da oferta assistencial. Terceiro, deve ter fontes alternativas de receita.

Esses dois últimos dados determinaram, em 1988, a compra de um tomógrafo pelo Sim. A teoria, cuidadosamente pesquisada e ensaiada, era de que equipamentos de alta tecnologia têm vida útil mais longa do que seu prazo de amortização, contanto que sua capacidade ociosa seja oferecida ao público não-associado.

Os resultados ultrapassaram as expectativas, e o Cen-

tro de Bioimagem que estamos inaugurando baseia-se nas confirmações que aquele primeiro tomógrafo garantiu à teoria. Ficamos na área da diagnose não-invasiva por imagem, e ampliamos a sofisticação tecnológica ao que há de mais avançado.

Em uma primeira visão, percebe-se apenas as vantagens para os associados ao Sim, que, em regime de cooperativa, são os donos do Centro. Um palmo adiante, porém, vê-se que toda a comunidade ganha com a simples disponibilidade dos equipamentos. Modernos e dispendiosos, eles não são, nem previsivelmente serão, encontrados na rede pública. Disponíveis apenas nos grandes centros, e em caríssimas clínicas particulares, que não se conveniam, instrumentalizam uma medicina elitizada, afastada da população.



Assim funciona

Aloysio Costa (*)

Já o Sim não busca enriquecer ninguém. A proposta básica é ampliar a assistência ao associado, a secundária é cobrir os custos com a oferta ao público externo, e se houver ganhos, ótimo. Se não houver, não houve — basta não haver prejuízo. Lucro, numa cooperativa, é a existência do serviço, com profissionais corretamente remunerados numa ponta e usuários satisfeitos na outra. Com esse raciocínio, estudaremos convênios com outros planos de saúde, e com o Sus, abrindo o atendimento a toda a comunidade.

Subproduto igualmente importante é o impulso a uma cultura médica especializada em Santa Catarina. Primeiro, porque as investigações serão gravadas em disco ótico, formando um banco de dados disponível a estudiosos da especialidade. Segundo, porque é

nossa intenção conveniarmos com a Ufsc, de sorte que acadêmicos e profissionais da medicina possam estagiar ou especializar-se conosco, usando equipamentos a que normalmente não teriam acesso.

Dispomo-nos também a instalar em hospitais públicos, estrategicamente colocados no estado, tomógrafos de pequeno porte, interligados ao Centro de Bioimagem. Assim, se um médico de Chapecó, por exemplo, quiser formar uma junta, basta levar o paciente ao hospital regional mais próximo. Ele será examinado simultaneamente em nosso Centro. De nossa parte, estamos prontos — depende apenas da Secretaria de Saúde, a quem temos reiteradamente proposto esse convênio, desde 1992.

Acreditamos que saúde é responsabilidade de todos. Acreditamos que a medicina cooperativada é a única saída para um país em que 24 milhões de pessoas não têm acesso sequer a consultas ambulatoriais. Sobretudo, acreditamos que este Centro representa, para o patrimônio de nossos participantes, um investimento não só seguro mas também com um grande interesse social. Mais: em firmas bases financeiras, sem as quais boas intenções não vão muito longe, e sem a demagogia que costuma cercar o referido interesse.

(*) Aloysio Costa é superintendente da FUSESC.

AZ CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO Acari Amorim, Carlos Ribeiro, Geraldo Nilson de Azevedo e Zuba Coutinho DIRETOR DE REDAÇÃO Zuba Coutinho EDITOR-ADJUNTO Jorge Görgen SECRETÁRIA DE REDAÇÃO Rita Duarte EDITORES ASSISTENTES Felipe Soares, Márcia Quadros e Vladimir Brandão EDITOR DE ARTE Luiz Acácio de Souza ASSISTENTE Marli Henicka ILUSTRAÇÕES João Henrique Moço FOTOGRAFIA Philippe Arruda e Lauro Maeda DIRETOR EXECUTIVO Acari Amorim DIRETOR COMERCIAL Geraldo Nilson de Azevedo DIRETOR DE MARKETING Carlos Ribeiro GERENTE DE PUBLICIDADE Alexandre Pereira EXPRESSÃO ESPECIAL SAÚDE é uma publicação da AZ Comunicação EDIÇÃO Zuba Coutinho, Vladimir Brandão, Felipe Soares e Rita Duarte PROJETO GRÁFICO Luiz Acácio de Souza e Marli Henicka ILUSTRAÇÕES João Henrique Moço CAPA Philippe Arruda ENDEREÇO Administração, redação, publicidade: Av. Rio Branco, 380, 6º andar - Cep 88015-200 - Florianópolis, SC - Fone: (0482) 22-9000, Fax: (0482) 24-1551. Impressão W. ROTH S.A.

Nova era da saúde

O Centro de Bioimagem da FUSC traz para todos os catarinenses o melhor da diagnose mundial.



Ressonância magnética anatômica e funcional: mudança drástica na diagnose.

Está inaugurada uma nova fase na saúde de Santa Catarina. O Centro de Bioimagem da FUSC traz para Florianópolis o que há de mais sofisticado no mundo em diagnose não-invasiva e terapia por imagem. A partir de agora o catarinense já pode ter revelado, em detalhes surpreendentes, qualquer problema que eventualmente venha acontecendo com seu corpo. Toda essa tecnologia, só encontrada em grandes centros e mesmo assim em clínicas particulares. Uma tomografia das mais simples no esquema particular não sai por menos de 200 dólares. “Agora, porém, exames completos estarão acessíveis na Beira-Mar Norte, através de praticamente todos os convênios possíveis atualmente no estado (veja o quadro). Isso inclui os mais de 120 mil usuários do Instituto de Previdência Estadual

(Ipesc)”, lembra Jatyr Borges, diretor da FUSC.

Muito mais do que oferecer um luxo, as soluções do centro vão ajudar na sedimentação de uma cultura médica especializada em Santa Catarina. E mais: vão salvar vidas. O mamógrafo do Centro, por exemplo, que é de última geração, vai dar acesso aos exames prévios, detectando possíveis problemas mesmo antes dos sintomas. Esses exames comprovadamente salvam da morte 40%

de mulheres com mais de 50 anos de idade. Com o novo ultra-som, podem-se enxergar precocemente depósitos de placas nas principais artérias cerebrais e doenças em válvulas e músculos cardíacos. “Isso não só ajuda na extensão da avaliação precoce da doença, mas também abre todo um horizonte de monitorização dos efeitos da terapia médica convencional ou intervencionista por imagem”, defende o neuro-radiologista Marco Haberbeck Modesto, uma das

maiores autoridades do país, um dos coordenadores da área médica do centro, que vai ser operacionalizada pelo recém-formado Núcleo Integrado de Diagnóstico por Imagem (Nidi).

E se para a população o centro vai representar finalmente o acesso a um serviço de saúde de primeira qualidade, para os médicos ele pode ter uma

EQUIPAMENTOS

Ressonância magnética
Tomógrafo computadorizado
Ultra-som colorido de alta resolução
Mamógrafo com biópsia estereotáxica
Angiografia digital portátil
Holter
Radiografia convencional
Sistema de multimídia
Estações de trabalho, microcomputadores e periféricos
Mesa telecomandada para exames do tubo gastrointestinal



importância especial. “É como se toda uma comunidade saísse da base da pirâmide social para assumir um poder aquisitivo capaz de abrir esse mercado saudável para a classe médica”, diz Aloysio Costa, Diretor-Superintendente da FUSESC. “Para os médicos, o centro vai oferecer condições que auxiliarão muito no diagnóstico e nos acompanhamentos de seus pacientes. Para os estudantes de medicina, estágios que os ajudarão em sua formação profissional”, resume o cardiologista Jamil Mattar Valente.

TIME DE MÁQUINAS

Além da ressonância e do mamógrafo, que vieram diretamente da divisão médica da General Electric (GE), nos Estados Unidos, o centro vai ter outros seis aparelhos sofisticados. Esse time de máquinas será capaz de transformar em precisas imagens de computador qualquer parte do corpo humano, sem qualquer intervenção cirúrgica. “Tecnologicamente, o Centro realmente vai estar no nível de qualquer país do mundo, fazendo com que Florianópolis figure como referência nacional no setor”, confirma Armando Taranto Júnior, diretor do Hospital de Caridade.

A ressonância será a grande estrela tecnológica do Centro de Bioimagem, demonstrando com clareza de fotografia as mais complexas anatomias, serve para qualquer parte do corpo, incluindo as mais delicadas, como o cérebro ou a medula espinhal, ou as mais recônditas, como a hipófise. As imagens anatômicas são da mais alta resolução, comparáveis à própria dissecação cirúrgica. “A ressonância magnética é um método bastante recente de diagnóstico por imagem, mas já contribui enormemente para a medicina. Os avanços são tão rápidos que já se pode prever esse método, num futuro próximo, como o dominante no diagnóstico por imagem, em todas as áreas”, testemunha o radiologista Paulo Vieira da Rosa, que vem fazendo cursos de especialização em Ressonância Magnética na Universidade de Virginia, Estados Unidos, desde 1991.

O tomógrafo do Centro também é novidade. “Não bastaria à FUSESC ad-

PHILIPPE ARRUDA



Oly Mocelin: operação de crédito internacional.

quirir um tomógrafo. Ele teria que ser de alta resolução, que nos deixa tranquilos para atender com excelência. A tomografia computadorizada de alta resolução é uma mudança drástica no diagnóstico”, declara o radiologista Cláudio Vieira. Desde 1989 ele se dedica exclusivamente ao uso dessa técnica em abdome e tórax. Da mesma forma, a ultrasonografia do centro também seduz os especialistas. “É o que há de mais avançado tecnologicamente no Japão. Com ela teremos condições de realizar todos os tipos de exames ultra-sonográficos, pois é equipada com doppler colorido, que permite estudar, com economia, simplicidade e segurança, a circulação em todos os órgãos, o que é de extrema impor-

tância em Obstetrícia, por exemplo. Em síntese, estaremos utilizando a melhor tecnologia atualmente disponível nos países mais desenvolvidos”, orgulha-se Paulo Márcio da Silveira Brunato, radiologista e ultra-sonografista.

Na cardiologia, outra especialização do Centro, a animação não é menor. “O estado ganha o que há de mais moderno na área, um equipamento de ecocardiografia que permite visualizar, sem riscos, toda a anatomia do coração. O estudo ecocardiográfico transesofágico oferece imagens de melhor resolução, já que o transdutor fica dentro do esôfago, muito próximo do átrio esquerdo. Com isso são possíveis diagnósticos de pequenos detalhes inconcebíveis no ecocardiograma convencional, o transtorácico”, ensina o cardiologista La Hire dos Santos Prado Filho.

QUALIDADE NO SUL

O entusiasmo médico pode ir além. “Com todos esses equipamentos formando um nicho de primeiro mundo, o centro vai deslocar para a região sul o eixo da qualidade dos diagnósticos no Brasil”, analisa Alfeu Luiz Abreu, diretor da Fusc. Ele traz definitivamente para Santa Catarina a chamada diagnose moderna não-invasiva, já corrente nos Estados Unidos e na Europa. Com a ressonância magnética, a grande estrela, também ocorre esse desvio. Santa Catarina passa a ter um aparelho para cada grupo de 2 milhões de pessoas, enquanto a angustiante média brasileira é de um para cada 6 milhões.

Na mamografia, esse deslocamento tem uma função ainda mais evidente. »



POLICLÍNICA

Rua Presidente Coutinho, 245, Florianópolis

Clínica geral

Pediatria

Ginecologia

Cardiologia

Pequenas cirurgias

Laboratório de análises

Fisioterapia



JOÃO MOÇO/EXP



“Estamos naquele momento de acertar detalhes finais, de ‘sintonia fina’ da proposta administrativa. Juntamos uma equipe de primeira linha para pensar o Centro de Bioimagem, e todo o trabalho está sendo parametrado por um conceito central de qualidade. Não bastam máquinas excelentes, queremos uma empresa excelente. Vamos fazê-la.”

Marcos A. Arantes
Diretor do Centro de Bioimagem.



“A exemplo de seus congêneres no primeiro mundo, nossos fundos de pensão começam a ocupar espaços crescentes na economia. A Caixa de Assistência da FUSESC, após uma investigação criteriosa, investe na medicina de ponta, setor com demanda crescente. Tem tudo para dar certo. O Badesc é uma das patrocinadoras da FUSESC e teve grande satisfação em avalizar a operação de crédito. Deseja ao Centro o merecido sucesso.”

Adolar Pieske - Presidente do Banco de Desenvolvimento do Estado de Santa Catarina (Badesc).

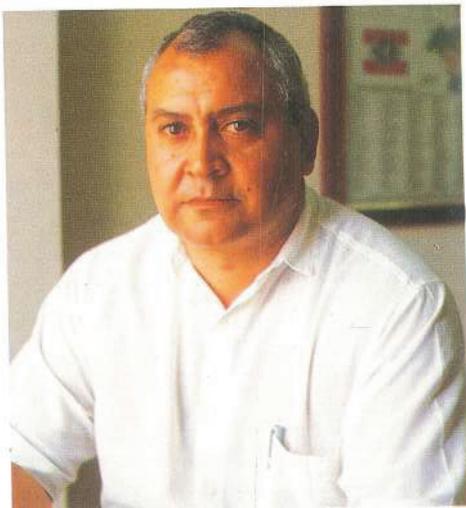


“Tecnologicamente o Centro de Bioimagem vai estar no nível de qualquer país do primeiro mundo, fazendo com que Florianópolis figure como referência nacional no setor.”

Dr. Armando Taranto Júnior
Chefe do Departamento do Plano de Saúde.

A Sociedade Americana de Câncer, o Colégio Americano de Radiologistas e o Colégio Americano de Ginecologistas e Obstetras recomendam, oficialmente, uma mamografia chamada linha de base, ou inicial, para mulheres de 35 ou 40 anos, que depois devem repetir o exame até os 50 anos, anual ou bianualmente, conforme o caso. Depois dos 50, a mamografia

FOTOS PHILIPPE ARRUDA



Jatyr: exames por quase todos os convênios.

deve ser anual. Só que mesmo países como os Estados Unidos não conseguiram que mais de 5% das mulheres acima dos 50 fizessem mamografias anuais. Nem mesmo que mais de 50% das mulheres adultas fizessem pelo menos um desses exames em sua vida.

A própria Organização Mundial da Saúde reconheceu que a mamografia está fora de cogitação para países em desenvolvimento, sugerindo a investigação do auto-exame de mamas e estudos para avaliar a eficácia do exame físico, por pessoal treinado, como método de rastreio. Com o acesso que a FUSESC está oferecendo agora, porém, as catarinenses já podem se posicionar de maneira diferente, especialmente pelo quilate do aparelho. “Ele vai estar acoplado ao Stereotix, permitindo, além de mamografias, as biópsias mamárias estereotáticas. É um equipamento de ponta na investigação de patologia mamária”, confirma Paulo Brunato, responsável também pela radiologia mamária. Nessas biópsias estereotáticas, são coletadas, durante o exame, amostras de supostos cânceres.

GABARITO

Não só no que diz respeito a esses aparelhos mágicos mas também no nível profissional as atenções vão se voltar mais para Santa Catarina. Os médicos que vão comandar essas máquinas, nas diversas especialidades do Centro, são de gabarito. A maioria vem trabalhando no centro de radiologia que a própria Fusc mantém há quatro anos no Hospital de Caridade, em Florianópolis — algo como um plano-piloto, dentro da estratégia de montar o Centro. Com as imagens obtidas nos exames saindo cada vez mais detalhadas, o próprio conhecimento específico sobre as partes investigadas aumenta muito, e não é qualquer um que sabe interpretar. Para se ter uma idéia, em toda Santa Catarina existem 15 tomógrafos computadorizados, ainda que não tão sofisticados. E nos últimos dois anos o número de exames quadruplicou — hoje são realizados cerca de 4.500 por ano no serviço de tomografia computadorizada do SIM. Sempre faltam, porém, médicos imageologistas especializados por órgãos e sistemas para diagnosticar as doenças.



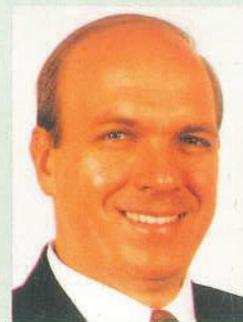
“A Abrapp vem acompanhando com muito interesse a saudável ‘inquietude’ da FUSESC. Uma fundação pequena mas extremamente dinâmica, com uma trajetória pontuada por atitudes corajosas, ela aponta o futuro possível dos fundos de pensão brasileiros. Esperemos que no Brasil a reforma previdenciária não nos impeça de participar do desenvolvimento nacional. A FUSESC está fazendo sua parte, e leva nosso aplauso.”

Gérson W. Leal - Diretor para Santa Catarina da Associação Brasileira das Entidades Fechadas de Previdência Privada (Abrapp).



“A fundação Celos vem trazer o abraço fraterno e a torcida incondicional para que o Centro de Bioimagem seja um grande empreendimento. A lição contida no Centro de Bioimagem é a de que os fundos podem somar a capacidade de reunir grandes poupanças internas com a disposição de ocupar nichos que o investidor privado tradicional rejeita. Feitas as contas, o lucro é de toda a comunidade.”

Paulo de Miranda Gomes - Superintendente da Celos, fundo de pensão da Centrais Elétricas de Santa Catarina (Celesc).



“A GE sente-se especialmente feliz ao ser convidada por 7 mil trabalhadores catarinenses a ser parceira de seu empreendimento. Estamos investindo no Centro a respeitabilidade mundial de nossa marca. O Centro representa para nós mais do que uma venda de rotina. Estamos certos de que a sociedade catarinense, em especial sua comunidade médica, será sensível ao alcance desse projeto.”

Danilo Talanskas - Gerente Geral da GE Medical Systems para a América Latina.

Exatamente por isso, o Centro ainda vai surpreender o estado com duas outras inovações que prometem colocar Santa Catarina definitivamente como um centro de referência na diagnose por imagem para todo o continente. A primeira é de realização fácil, mesmo a curto prazo. Os diagnósticos e os históricos de todos os pacientes serão gravados em discos óticos. São como os CDs, com todas as vantagens sobre os meios tradicionais — entre outras propriedades, o disco impede que o paciente perca seus exames, usando a radiografia para ver eclipse, por exemplo. A grande vantagem aqui, porém, é que esses discos vão formar um valioso banco de dados de diagnósticos, ideal para aprendizado e pesquisas.

UFSC

Nesse sentido, a FUSESC vai propor um convênio à Universidade Federal de Santa Catarina (Ufsc), que poderia muito bem complementar seu curso de Medicina com um estágio no Centro — algo que certamente seria invejado por alunos de todo o país. Por causa dessa

tecnologia, o Centro será também uma arma poderosa para treinamento de médicos e paramédicos. Em breve ele pode até sediar um curso de pós-graduação em neuro-radiologia diagnóstica e terapêutica. Todo mês serão feitos simpósios, palestras e cursos no auditório do centro, com capacidade para 100 pessoas.

A segunda inovação é um sonho

tecnológico que pode parecer mirabolante, mas que já é perfeitamente possível. Depende apenas de vontade política. Um sistema de correio eletrônico, coisa simples na informática, pode interligar ao centro os hospitais regionais de São José, Rio do Sul, Curitiba, Joinville, Chapecó e Araranguá. Um exame feito em qualquer um desses hospitais poderá ser enviado instantaneamente a Florianópolis, onde será analisado pelos especialistas e mandado de volta. De quebra, as imagens engordarão o banco de dados. Mais do que isso. Um paciente pode estar deitado no leito de um tomógrafo em Chapecó, sendo analisado, enquanto um especialista em Florianópolis, ou qualquer outra cidade, observa tranquilamente os detalhes de seu cérebro na tela de um computador.

Assumindo toda essa responsabilidade com o futuro, o Centro não pode sofrer entraves cotidianos. Por isso sua parte operacional será toda informatizada, com 40 equipamentos entre estações de trabalho, microcomputadores e periféricos. Tudo será baseado em multimí-



dia, algo inédito na América Latina, onde o computador, além de todas as propriedades convencionais, ainda gera sons e imagens em movimento. Entre outros trunfos aparece o conforto e a tranquilidade dos médicos ao receber no próprio consultório, ou mesmo em casa, por computador, as imagens dos exames que seu paciente está realizando, junto com todo o histórico respectivo.

FOTOS PHILIPPE ARRUDA



Policlínica: especialidades médicas mais procuradas.

OPERÁRIOS AMERICANOS

Obviamente o Centro não saiu barato. Só os equipamentos da GE custaram 2 milhões e 362 mil dólares, financiados com um ano de carência e suaves cinco anos para pagar. A própria GE ofereceu essa vantagem através de um banco controlado pelo grupo japonês Mitsubishi. “Isso evidencia o crédito da FUSESC, mesmo em operações internacionais, apesar de ela ser uma fundação de previdência do terceiro mundo”, orgulha-se Oly Mocelin, diretor financeiro da FUSESC. Juntando os outros aparelhos e a construção civil, o investimento total superou os 4 milhões de dólares.

A construção, aliás, foi complicada. A estrutura foi montada rapidamente, com pré-moldados. Por dentro, porém, o Centro teve que utilizar a mão-de-obra altamente especializada de dois operários americanos. A sala onde foi instalada a ressonância magnética, por exemplo, é envolta pela chamada gaiola de Faraday. Todas as paredes, o piso e o teto são isolados por placas maciças de madeira revestidas com cobre. O ambiente é climatizado, a instalação elétrica contém filtros especiais, a iluminação é alimentada por corrente contínua. “Tudo isso protege a sala da penetração de ondas eletromagnéticas que podem interferir no funcionamento do aparelho”, explica Ademar Cassol, arquiteto responsável. Da mesma forma, as paredes das salas do tomógrafo e dos outros equipamentos de raios-X são revestidas de chumbo.

Todo esse investimento vem sendo arquitetado pela FUSESC há muito tempo. Ela aplicou a mesma filosofia mutualista que a norteou em 1986, dando

origem ao próprio plano assistencial oferecido pela fundação. Um plano que tranquiliza 23 mil catarinenses. Agora apenas melhorou o plano e conseguiu uma grande alternativa para aumentar a receita e fazer face às despesas inflacionadas.

CONTRIBUIÇÕES

A FUSESC é uma fundação previdenciária, com o objetivo de suplementar os benefícios pagos pela previdência oficial a seus participantes — funcionários do Sistema Financeiro Estadual. O patrimônio garantidor é formado por contribuições mensais do participante e do empregador. Trata-se, portanto, de um longo investimento que o trabalhador faz em seu próprio futuro.

Quando a atual diretoria assumiu a fundação pela primeira vez, em 1985 — depois seria reeleita mais duas vezes — a idade média dos participantes era de 29 anos. De modo geral era difícil vender o plano previdenciário aos funcionários. Quem tinha 29 e começara aos 20 ainda esperaria um quarto de século para se aposentar. Muitos diziam que não

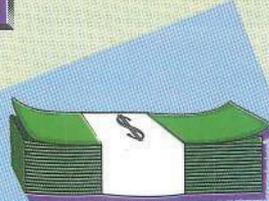
permaneceriam no Besc a vida inteira e que não queriam ver mais um desconto no contracheque por um benefício que nem acreditava poder receber. “Nessa idade a pessoa está de lua-de-mel com a vida. Além disso, o brasileiro é imprevidente por natureza. O pessoal queria contemplar um anseio imediato, que era o direito à saúde”, reforça Aloysio Costa. Ao mesmo tempo, já eram precárias as condições do sistema público de saúde — Inamps.

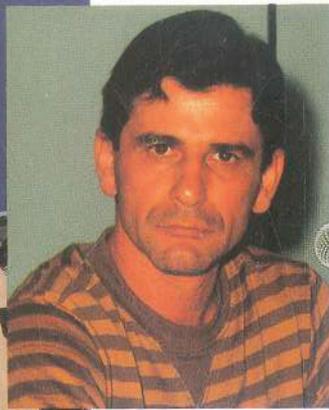
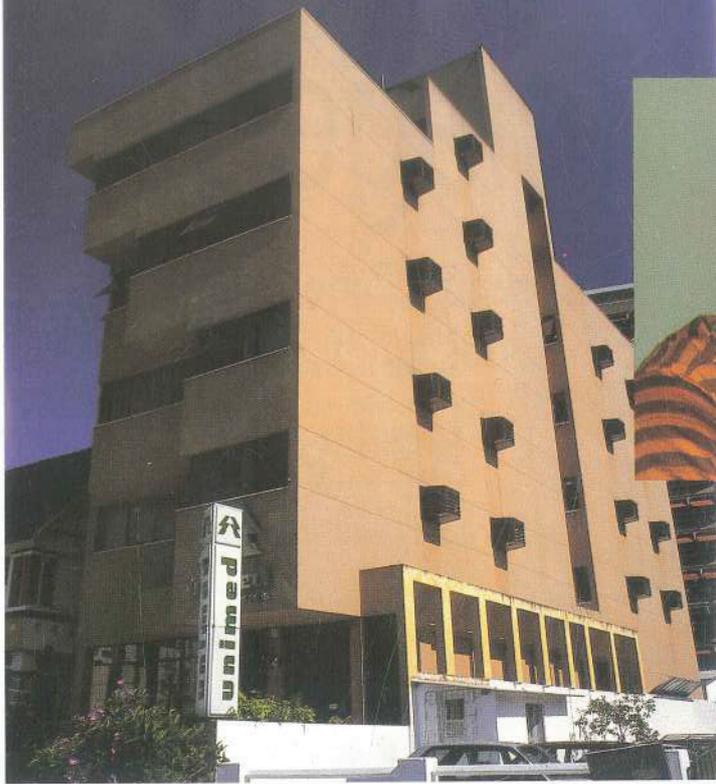
Assim, a diretoria optou por um plano de assistência paralelo ao previdenciário. O participante de um colaboraria também no outro. Os primeiros estudos logo revelaram a inviabilidade de uma estrutura própria para fornecer os benefícios assistenciais. A escolha de um fornecedor desses serviços partiu da própria natureza da fundação, que não deixa de ser uma cooperativa de usuários. A FUSESC se identificou então com a Unimed, uma cooperativa de médicos, que obviamente também estava interessada em conversar. Os 7 mil funcionários do Sistema Financeiro, junto com seus respectivos dependentes, somariam os atuais 23 mil usuários — desde aquela época o Sistema Financeiro não contrata novos funcionários. Esse número significou poder de barganha para a FUSESC e o contrato decisivo para o crescimento da Unimed, então uma pequena cooperativa de médicos, restrita apenas às cidades maiores — embora já com serviço bom. “O convênio com a FUSESC foi o grande responsável pela estadualização da Unimed”, confirma Euclides Quaresma,

PAGAMENTOS À UNIMED

Consultas	25
Exames	20
Raios-X	9
Maternidade	8
Hospital	21
Manutenção	8
TOTAL	91 (*)

Obs.: valores que a FUSESC repassou à Unimed de 1986 a 1993 em milhões de Coeficientes de Honorários (CH) médicos.
(*) Equivalente a US\$ 17 milhões.





Euclides Quaresma, diretor da Unimed em Florianópolis: cooperativa cresceu em SC a partir do contrato com a FUSESC.

atual presidente da Unimed de Florianópolis.

CAIXA DE ASSISTÊNCIA

A FUSESC exigiu apenas médicos credenciados em todas as cidades, o que a Unimed logo conseguiu. O contrato foi fechado, com a presença do então presidente da Confederação Nacional das Unimed, Edmundo Castilho. Em janeiro de 1987, a Celos — fundo de pensão da Centrais Elétricas de Santa Catarina (Celesc) — fechou também com a Unimed, que não parou mais de crescer.

“Como por lei os recursos previdenciários de um fundo de pensão não podem ser usados na saúde, a FUSESC formou sua caixa de assistência, com dotação orçamentária própria”, explica Moacyr Arcari, Presidente do Conselho de Curadores da FUSESC. Aí o mutualismo passou a funcionar na prática. Cada empregado, não importa o cargo ou o salário, paga ao plano assistencial 2% do que ganha. Além disso, paga normalmente ao Inamps e ao plano previdenciário da FUSESC. Essa porcentagem fixa determina uma contribuição que aumenta com a faixa salarial. Como o plano se estende aos dependentes do participante e como é nas faixas de sa-

lários mais baixos que estão as famílias mais numerosas, e, ainda, como são essas faixas as usuárias mais frequentes de serviços médicos, acentua-se aquele espírito mutualista. Quem ganha mais paga mais e usa menos. Quem ganha menos paga menos e usa mais.

As vantagens para o empregado são óbvias, enquanto o empregador otimiza as relações com seus recursos humanos em troca de um pequeno investimento — dedutível do imposto de renda. Tudo torna o lugar de trabalho mais valorizado e disputado, com empregados mais satisfeitos e que, conseqüentemente, trabalham melhor. Foi percebida até uma pressão das famílias para que os empregados se mantivessem nas empresas. Para a sociedade, o benefício foi evidente, até porque o plano tirou das filas do instituto 23 mil catarinenses, que continuaram a contribuir com ele.

A qualidade do plano foi comprovada pela permanência de praticamente todos os participantes. A eficiência é incomparavelmente maior do que na saúde pública. De fato. Em média, a FUSESC paga 138 dólares por participante a cada ano, por todo o serviço de saúde que oferece. Desde 1986, foram 17 milhões de dólares. O sistema público, em pleno

caos, diz pagar oficialmente 132 dólares pela parte correspondente a cada um dos 146 milhões de usuários. Tirando-se da conta indigentes e participantes de planos privados, a média explode para 221 dólares.

NOVA FONTE

Em 1988 a FUSESC montou sua policlínica em Florianópolis, que junto com as cidades vizinhas concentra mais de 50% de seus usuários. Com as especialidades mais procuradas (*veja o quadro*), a policlínica reduziu custos para a fundação e passou a oferecer ao paciente serviços em média 25% mais baratos do que na própria Unimed.

Para melhorar ainda mais o plano, a FUSESC resolveu investir mais pesado. Até porque surgiu a necessidade de uma nova fonte de receita para mantê-lo. A demanda começou a crescer além das expectativas iniciais, enquanto as contribuições (2%) se mantinham restritas aos aumentos dados pelo governo aos funcionários. Em 1989 a fundação deu o passo decisivo para o cenário atual. Comprou o tomógrafo computadorizado CT-Max 320 por 300 mil dólares, também da GE. Ainda não era hora de investir em toda uma estrutura como agora. Na hora de escolher um lugar para instalar o aparelho, pensou novamente na identificação filosófica e voltou-se para o Hospital de Caridade, uma entidade filantrópica, ainda que privada.

Depois de bancar uma assepsia profunda e uma reforma total numa das repartições do velho hospital, cumprir todas as exigências técnicas, formar um corpo clínico e ainda manter ali um funcionário próprio na área administrativa, a FUSESC quebrou um tabu. A população tinha acesso a diagnósticos de primeira linha.

A ousadia foi um exemplo para outros investimentos no hospital — alguns feitos pelos próprios médicos — que ajudaram a lhe recuperar a imagem, a confiabilidade e, enfim, sua função social. Naquele hospital de 200 anos, a FUSESC instalou o início do sonho que, agora realizado, garante uma boa saúde de Santa Catarina no futuro. ●

O poder da imagem

Medicina não-invasiva é mais rápida, segura, confortável e mais barata em comparação a métodos tradicionais.

Até há poucos anos, diagnosticar uma doença podia ser uma prática perigosa. Para investigar o cérebro, por exemplo, era necessário uma incisão cirúrgica e uma exploração através de instrumentos. Eram os tempos da chamada medicina invasiva. Hoje, com os avanços tecnológicos da medicina, para fazer o mesmo diagnóstico basta uma seção de ressonância magnética. O que há de mais moderno no mundo hoje em medicina não-invasiva pode ser encontrado no Centro de Bioimagem. Além da ressonância magnética, *top* de linha da General Electric norte-americana, o Centro conta com um tomógrafo computadorizado, um ultra-som colorido de alta resolução e um mamógrafo com equipamento de biópsia estereotáxica. Completam o time uma angiografia digital portátil — para diagnóstico e tratamento das doenças do sistema vascular —, uma mesa telecomandada para exames do tubo gastrointestinal, equipamentos para radiografias convencionais, todos da GE, além de um Holter, aparelho para avaliação de arritmias cardíacas.

“Os equipamentos permitirão diagnósticos mais precisos, sensíveis, seguros, rápidos e completos”, destaca Moacir Arcari, Presidente do Conselho de Curadores da FUSC. Com isso, o ganho é enorme para futuras terapias, como o planejamento radioterápico e a necessidade de cirurgia diagnóstica ou terapêutica. Os pacientes ganham também em conforto. Geralmente, quanto mais avançada é a tecnologia menor é a necessidade de uso de meios de contraste — os líquidos injetados no corpo para distinguir imagens colhidas por alguns aparelhos. O uso das perigosas radiações

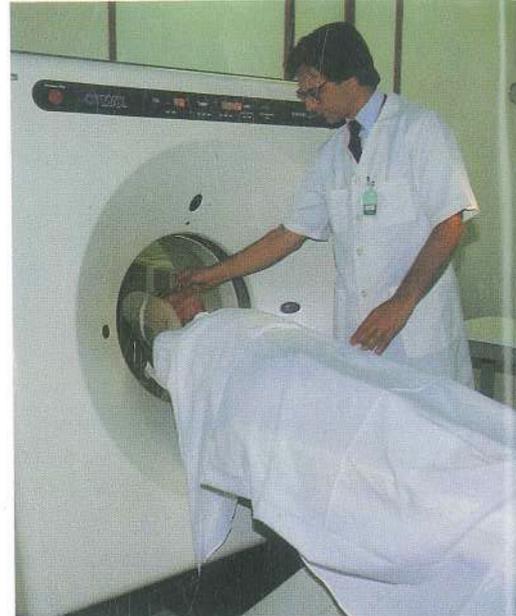


Moacir Arcari, Presidente do Conselho de Curadores.

ionizantes também tende a ser diminuído. De quebra, há a vantagem econômica. “Os exames de alta tecnologia substituem vários outros exames cujos preços somados ultrapassariam facilmente os valores dos primeiros”, afirma o neurorradiologista Marco Modesto.

PARAFERNÁLIA

Se toda essa parafernália confere um ar primeiro-mundista à clínica, sua informatização a torna futurista. Assinada pela empresa Compusoft, de Florianópolis, a automação do Centro de Bioimagem é toda baseada em multimídia, algo inédito na América Latina. “O sistema é totalmente integrado e combina sons e imagens”, diz Paulo Guimarães, diretor da Compusoft. “Ao entrar no Centro o paciente recebe uma senha. Na sala de espera um monitor de vídeo — pa-



Dr. Marco Modesto, neurorradiologista diagnóstico e terapêutico.

recido com os usados em aeroportos — indica quem deve dirigir-se a qual sala. Os médicos, por sua vez, recebem no próprio consultório ou até em casa, por computador, as imagens dos exames que seu paciente está realizando e todo seu histórico, arquivadas em discos óticos.

A utilidade desse banco de dados não termina aí. Ele gera estatísticas e métodos, o que deve tornar o Centro de Bioimagem um avançado centro de estudos do diagnóstico por imagem. Será uma poderosa arma para o ensino de futuros médicos e para treinamento de médicos e paramédicos. Todo mês serão realizados simpósios, palestras e cursos. A ultra-sonografia, por exemplo, é um método de diagnóstico por imagem cada vez mais preciso e mais usado, mas o período de treinamento é muito longo — assim como são muitas as experiências

necessárias para se ter uma interpretação correta dos exames — e as oportunidades de ensino e correlações com outros métodos são escassas.

Reunir a nata dos especialistas em diagnóstico por imagem neste Centro não é nenhuma vaidade, mas sim uma tendência da formação médica hoje. Com os avanços tecnológicos, que fornecem informações cada vez mais detalhadas e precisas, a tendência é uma especialização em determinadas áreas do corpo. No Centro de Bioimagem há especialistas em neurorradiologia e radiologia de cabeça e pescoço, em radiologia pulmonar e cardíaca, em radiologia vascular e em radiologia gastrointestinal, abdominal e pélvica, gênito-urinária e de esqueleto. “Os departamentos de radiologia geral estão desaparecendo rapidamente”, afirma Modesto, que é especialista em neurorradiologia e radiologia de cabeça e pescoço. A tendência aponta para que clínicos, patologistas e imageologistas façam o diagnóstico e ofereçam a possibilidade de tratar da doença durante os exames.

Mais do que pelo banco de dados, a grande força desses aparelhos está na utilização. A ressonância magnética, por exemplo. Em vez de utilizar o raio-X, como a tomografia computadorizada, ela combina campos magnéticos, pulsos de



FOTOS DIVULGAÇÃO

SONÓGRAFO COM DOPPLER COLORIDO

Marca: GE

Modelo: RT 6800

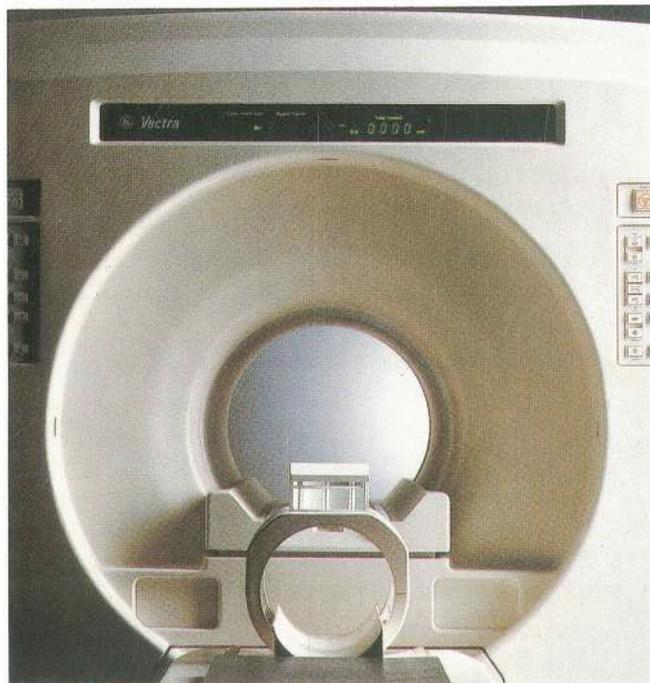
- ◇ Focos e aberturas variáveis: precisão, detalhamento e resolução.
- ◇ Ajuste de posicionamento eletrônico.
- ◇ Chave eletrônica para dois campos de investigação, conectados simultaneamente.
- ◇ Congelamento de imagens (com ou sem cor).
- ◇ Sensibilidade à velocidade do fluxo sanguíneo.
- ◇ Fone estéreo.
- ◇ Dois canais auxiliares.
- ◇ Painel frontal único.
- ◇ Tela não-reflexiva com controles de brilho e contraste: leitura fácil.
- ◇ Ligação com vídeo e impressora de vídeo.

rádiorfrecência e um *software* avançado para captar sinais e produzir imagens. Ele capta sinais a partir das diferentes concentrações de hidrogênio e produz imagens em um monitor de vídeo. Os cortes do interior do corpo são demonstrados em um monitor de vídeo e depois documentados em filme. A ressonância veio completar um espaço ainda deixado pela tomografia computadorizada, que não possui resolução suficiente para certos detalhes anatômicos. A ultra-sonografia, que também teve uma intensa aceleração no uso desde a década passada, estará disponível no Centro para obstetrícia, gi-

necologia, cardiologia e neurologia, além da oftalmologia, área em que vem sendo cada vez mais utilizada. A sonografia ocular diagnostica tumores, deslocamentos de retina, hemorragias e corpos estranhos.

BIÓPSIAS

Primariamente, o ultra-som é usado para visualizar fígado, vesícula biliar — detecta cálculos —, rins, pâncreas, aorta, artérias carótidas e vertebrais e cérebros de recém-nascidos e lactentes com fontanela aberta. No caso de fígado, rins e pâncreas, a sonografia é usada para »



RESSONADOR MAGNÉTICO

Marca: GE

Modelo: Vectra TM 0.5T Compact MR Imaging System

- ◇ Proteção magnética integral.
- ◇ Carga máxima da mesa: 135 kg.
- ◇ Altura de mesa varável (40 a 80 cm): facilita a transferência de pacientes.
- ◇ Área mínima para instalação de 35,7 m²: fácil de instalar.
- ◇ Interface com vídeo: Ntsc, Pal ou SeCam.
- ◇ Excelente qualidade de imagem.
- ◇ Operação fácil.
- ◇ Possibilidade de adaptação a futuras tecnologias: justifica o investimento a longo prazo.
- ◇ Intercomunicador, botão de chamada na mão do paciente, orifícios para ventilação e iluminação: mais segurança e menos sensação claustrofóbica em pacientes sensíveis.
- ◇ Imagens em discos magnéticos e óticos.

detectar tumores. “Há um consenso, hoje, de que o ultra-som é o método primário de investigação para suspeita de tumores no fígado. Também é excelente e rápido para exames das artérias carótidas, dos membros inferiores e da aorta e em casos onde haja suspeita de aneurisma”, explica Modesto. No Centro de Bioimagem a ultra-sonografia vai definir a posição da ponta da agulha de biópsia, aquela que coleta amostras de determinados tecidos.

Na ginecologia e obstetria é o método de seleção mais adequado para investigar grávidas e outras indicações clínicas, entre grávidas e não-grávidas — incluem diagnóstico de tumores e investigação de infertilidade, além de determinar a data aproximada do parto e descobrir os gêmeos. “É usada para fazer amniocentese e outros procedimentos por punção. O uso de transdutores retais e vaginais já era rotina nos setores de ultra-sonografia do SIM”, diz o radiologista Paulo Vieira da Rosa.

Além dos tumores na genitália feminina, transdutores transretais são prática comum no diagnóstico das lesões na próstata. Na urologia, o método é rotina na investigação via retal da próstata, e também para avaliar a vesícula urinária e a uretra. Exames neuro e cárdio-sonográficos também serão rotina no Centro



Dr. Cláudio Vieira,
radiologia pulmonar.



Dr. Jamil Mattar Valente,
imageologia cardíaca.

de Bioimagem, substituindo, em muitos casos, técnicas mais invasivas como a flebografia e as arteriografias abdominais, torácicas, cerebrais e periféricas. Graças à completa interação entre os setores do Centro de Bioimagem e a diversidade de aparelhos, será fácil a complementação de exames. É que em várias oportunidades a ultra-sonografia e a tomografia computadorizada produzem informações similares ou se complementam. As variáveis que determinam qual o exame mais adequado ao diagnóstico de uma pessoa passam até pelo peso.

Outro aparelho, o de angiografia por subtração digital (Dsa) portátil será uti-

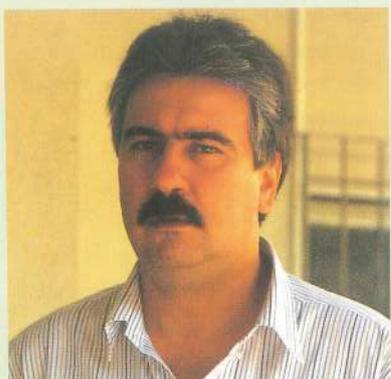
lizado principalmente no diagnóstico e na terapia das doenças cérebro e cardiovascular — a arteriosclerose das carótidas pode ser facilmente diagnosticada com auxílio do doppler colorido e da Dsa. Os estudos arteriográficos digitais são imprescindíveis antes das cirurgias convencionais ou endovasculares de carótida. A técnica de Doppler colorido indica o fluxo sanguíneo nas carótidas, nas artérias vertebrais e no coração com diferentes cores, dependendo da direção, intensidade, turbulência e velocidade do fluxo. Em conjunto com a ressonância magnética, a angiografia e o Doppler colorido permitem uma revisão completa



TOMÓGRAFO COMPUTADORIZADO Marca: GE

Modelo: CT Sytec 4000

- ◇ Operação fácil: autoscanning, pré-programação, confirmação de comandos e indicação dos passos seguintes, seleção de programas com simples toques na tela, teclas de função para sintetizar comandos.
- ◇ Voz gravada dando ao paciente as instruções de respiração.
- ◇ Imagens em discos magnéticos e óticos.
- ◇ Alta resolução: imagens em 512 x 512.
- ◇ Opções de cortes: 1, 3, 5 ou 10 milímetros.
- ◇ Reconstrução rápida de imagens.
- ◇ Revisão de exames prévios durante o exame.
- ◇ Imagem em três dimensões opcional.
- ◇ Altura de mesa variável: facilita o acesso.
- ◇ Maior leque de opções de exames.



Dr. Paulo Márcio da Silveira Brunato,
radiologia mamária e gênito-urinária.



Dr. Paulo Vieira da Rosa,
radiologia gastrintestinal.



Dr. Oscar Zomer, especialista
em arritmia cardíaca.

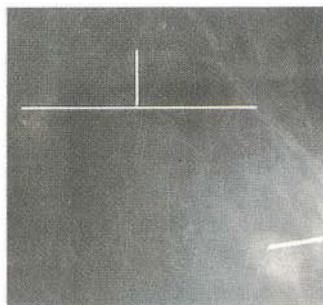
e precisa dos principais canais arteriais e venosos. “Tentaremos junto com neurologistas cada vez mais integrar os diversos métodos de diagnóstico por imagem, tais como mapeamento cerebral, eletroencefalografia convencional e potencial evocado. Será o casamento da neurorradiologia com a neurofisiologia clínica, criando o primeiro centro nacional de neuro-imagem médica”, comemora Modesto.

O mesmo também vale para os processos de cardiologia clínica com os métodos de imagem e cardiofisiologia. Aí entra um outro aparelho, o Holter, um eletrocardiograma dinâmico. Ele fica ligado ao paciente por 24 ou 48 horas, enquanto ele leva um dia normal. “Ao final do período ele dá o diagnóstico de arritmia cardíaca e distúrbios de condução, colaborando na investigação de pacientes compatíveis com baixos fluxos sanguíneos no cérebro — tipo síncope de origem cardíaca”, diz Oscar Zomer, especialista em arritmia cardíaca e componente da equipe do Centro de Bioimagem. A ressonância magnética também vai colaborar nesse tipo de diagnóstico. Junto com a angiografia e a ecocardiogra-

fia, ela permite visualizar em parte a circulação coronariana sem a necessidade de injeção de meio de contraste endovenoso ou cateterismos das artérias coronárias.

Em separado ou em conjunto, todos esses métodos permitem, em última análise, que os médicos monitorizem serialmente os pacientes para diagnosticar a progressão de suas doenças e decidir

qual seria o melhor momento da intervenção ou quais poderiam ser os efeitos de uma eventual cirurgia. São realmente o que há de mais recente no desenvolvimento da medicina, que entre outras coisas já conseguiu dobrar a expectativa de vida nos últimos 100 anos. “A tecnologia médica vem para uma vida mais longa, saudável e produtiva”, diz Marco Modesto.



MAMÓGRAFO
Marca: GE

Modelo: Senographe
Senix HF 600T, com
o Stereotix

- ◇ Biópsias estereotáticas: durante o exame, agulhas apontam

e colhem amostras de massas não-palpáveis, guiadas automaticamente por um microprocessador, a partir das imagens estereoscópicas.

- ◇ Uso em todas as angulações clássicas.
- ◇ Maior conforto à paciente: em geral dispensa anestesia.
- ◇ Mais facilidade de avaliação para a paciente.
- ◇ Opções que minimizam traumas cirúrgicos.
- ◇ Baixo custo de instalação.
- ◇ Maior confiabilidade.
- ◇ Controle automático de exposição para adaptação a cinco tipos de filmes/telas e a várias características de seios.

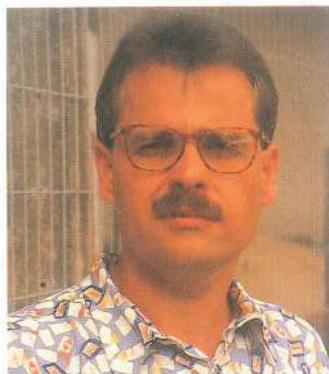
Até a década de 70 os trabalhadores brasileiros tinham um sistema público de saúde de qualidade aceitável. Com a deterioração dos serviços a partir dos anos 80, algumas empresas, com maior consciência de seus papéis sociais, buscaram soluções próprias, criando um sistema particular que beneficia hoje cerca de 40 milhões de pessoas, entre trabalhadores e dependentes, e movimenta por volta de 3 bilhões de dólares. Essas empresas agora buscam alternativas para baratear seus planos de saúde, mantendo a qualidade dos serviços. O desafio é grande, principalmente por três motivos:

a) incorporação crescente de tecnologia: são cada vez mais utilizados equipamentos informatizados, meios magnéticos para registros de informações e imagens, técnicas de transmissão de dados, novos materiais, biotecnologia e engenharia genética;

b) envelhecimento da população: o custo médio de uma internação para uma população com mais de 60 anos é de 1.800 dólares, contra os 950 da população mais jovem;

c) falta de incentivo à eficiência: o custo da previdência aumenta à medida que cai a qualidade da rede hospitalar pública, aumentando o número de óbitos e aposentadorias por invalidez e interrompendo precocemente contribuições de trabalhadores.

Nesse cenário, os fundos de pensão ganham um papel fundamental. A própria natureza dos fundos os obriga a investir pelo menos em três insuficiências básicas — e urgentes — do setor:



Saúde dos fundos

Alfeu Luiz Abreu (*)

* Má distribuição geográfica: os fundos de pensão têm participantes em diversos estados, alguns mais bem servidos de hospitais do que outros. Para proteger igualmente seus participantes, eles têm que investir no sentido de homogeneizar essas ofertas.

* Falta de qualidade e confiabilidade: uma rápida análise de prontuários mostra aumentos alarmantes dos níveis de infecção hospitalar, complicações pós-operatórias e consultas ou serviços inúteis. Os fundos precisam da confiança de seus participantes.

* Inexistência de serviços para a terceira idade: faltam ambientes especializados para esse segmento, não apenas no aspecto clínico mas também em apoio, conforto e acompanhamento. Os fundos, como entidades de previdência, preocupam-se primordialmente com os idosos.

Surgiu assim a importância da participação dos fundos de pensão na área médico-hospitalar. Na verdade, a

assistência passa a ser uma das missões mais importantes dos fundos, que buscam promover segurança social a seus participantes. Como eles se espalham por todo o país, a Associação Brasileira dos Fundos de Pensão (Abrapp) vem desenvolvendo um projeto para a criação de um Plano Nacional de Saúde (Pnsa). A General Electric, assim como fez no Centro de Bioimagens da FUSESC, está interessada em participar. O plano inclui a montagem de hospitais bem equipados em todo o Brasil, e o primeiro será no Rio de Janeiro. Pela abrangência, o Pnsa consegue, entre outras vantagens, a economia de escala nas construções, a formação de uma rede nacional para os usuários, estruturas especiais para a terceira idade e, claro, um atendimento decente.

Para os fundos, esses investimentos em hospitais também trarão vantagens, além do retorno financeiro — que lhes fortalecerá a credibilidade

de quanto ao prometido pagamento das suplementações de aposentadoria. Entre essas vantagens estão:

a) a garantia de qualidade e custos controlados pelos participantes;

b) o atendimento às exigências do mercado nacional;

c) a aplicação rentável, a médio e longo prazo, dos recursos disponíveis em carteira, não só financeiramente, mas também socialmente;

d) a abertura dos hospitais para outras clientelas, a fim de remunerar adequadamente o investimento;

e) o estímulo à criação de novos fundos de pensão;

Um investimento como esse seria perfeitamente válido também em Florianópolis. A cidade carece de uma estrutura hospitalar privada de alta qualidade, fato reclamado pela sociedade e pela própria classe médica. Os fundos de pensão catarinenses têm mais de 250 mil participantes e dependentes com salário médio superior a sete salários mínimos. A Organização Mundial de Saúde tem como critério um leito para cada 250 habitantes. A Grande Florianópolis, com mais de 400 mil habitantes, tem, portanto, um enorme espaço para construção de hospitais. Principalmente de um hospital de referência, com padrão elevado de hotelaria e de recursos humanos e técnicos, não só em saúde, mas também em áreas de apoio e programas de reciclagem, treinamento e manutenção de equipamentos.

(*) Alfeu Luiz Abreu é diretor de Seguridade da FUSESC e de Benefícios Assistenciais da Associação Brasileira dos Fundos de Pensão (Abrapp).



Santa Catarina, medicina de Primeiro Mundo: um saudável investimento

Entrevista com Alfeu Luiz Abreu, administrador de empresas, Superintendente do CBI - Centro de Bio-Imagem - em Florianópolis/SC, que reúne os mais modernos equipamentos do mercado internacional para diagnose.

A última inovação é um cartão de memória óptica, que os usuários receberão, para formar o seu banco pessoal de dados na área da saúde. Funcionando há pouco mais de um ano, o CBI já insere o Estado no seletor clube dos centros mundiais de medicina de ponta, e promete ir mais longe.

"No Brasil, a oferta de serviços médicos sofisticados é pequena, e não raro foge aos convênios. Ao menos em Santa Catarina, estamos mudando esse quadro".



CBI - Centro de Bio-Imagem, em Florianópolis - SC.

P- O Senhor representa um fundo de pensão, entidade previdenciária, de bancários. Essa presença na área da saúde não é estranha?

R - Quem vem de banco não conhece medicina, mas conhece muito bem investimento e administração. O que estamos fazendo é investir e administrar. É fazer disponíveis os melhores equipamentos aos melhores especialistas, viabilizando a oferta da melhor medicina ao maior número possível de pessoas, a um menor custo. Há no Brasil uma imensa demanda reprimida por serviços médicos sofisticados. Na sua maioria, a pouca oferta existente é representada

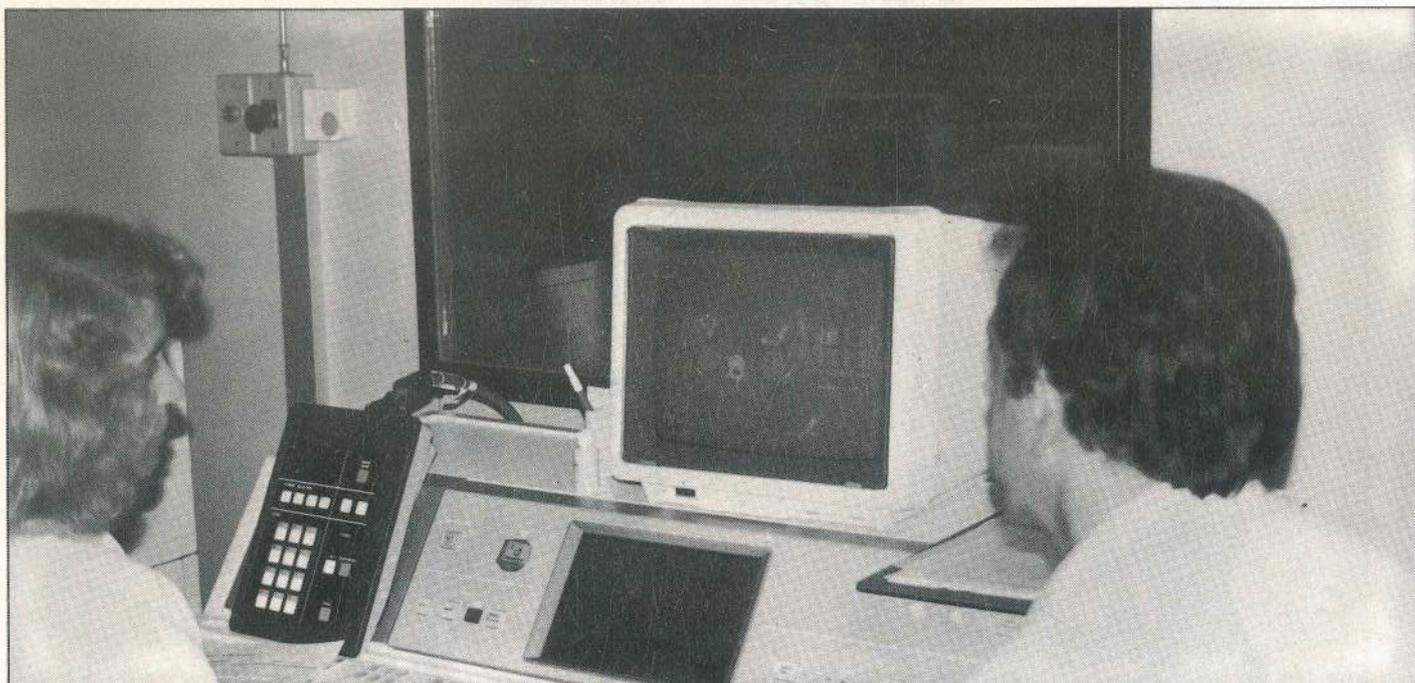
por grandes especialistas e clínicas particulares, que, não raro, fogem aos convênios. O CBI tem os equipamentos, tem os especialistas, atende cerca de 80 convênios e continua sendo um excelente investimento.

P - Pode-se ver medicina como um investimento, um negócio?

R - Não se pode vê-la apenas como negócio, tampouco pode-se imaginar que todo investimento em medicina, desde a especialização do profissional até a aquisição de equipamento de última geração, por exemplo, possa ser feito a fundo perdido. De certa forma, o Banco Mundial oferece os

parâmetros para um meio termo. Ele propõe que o poder público priorize a medicina preventiva, como saneamento básico, vacinas, campanhas educativas, merenda escolar, e propicie melhores condições institucionais para que também a sociedade se envolva com o aspecto curativo, inclusive estimulando a medicina de grupo. A proposta é envolver outros agentes sociais, como o setor produtivo, os sindicatos, as associações de classe, na expansão e democratização da oferta de saúde. Fundos de pensão podem ser os parceiros ideais nesse projeto.

P - Por quê?



Integrantes da equipe do CBI.

R - Principalmente porque, em paralelo com nossa atividade essencial, previdenciária, temos um compromisso acessório com a assistência aos nossos participantes, o que acaba por estender-se à comunidade como um todo. O CBI exemplifica bem essa afirmação. A expansão do empreendimento, seja no próprio CBI, seja em outras unidades, oferece um grande potencial, e novos parceiros são muito bem-vindos.

P - Que perfil teriam esses novos parceiros?

R - A gama de possíveis investidores é muito ampla. Idealmente seriam planos de saúde, outros fundos de pensão, grupos de profissionais médicos, como as unimed, seguradoras; não há muito limite. É um excelente negócio, de

grande interesse social, inclusive porque queremos envolver mais o CBI com a comunidade acadêmica e científica de Santa Catarina. Queremos afirmá-lo como um centro de referência e de especialização de profissionais. Também temos reiteradamente proposto à Secretaria da Saúde um trabalho conjunto, que permitiria a instalação de tomógrafos de menor porte em hospitais regionais por todo o Estado. Ligados ao CBI por recursos de teleinformática, esses tomógrafos possibilitariam que pacientes fossem examinados pelos nossos especialistas em Florianópolis ou em outras localidades, contanto que interligadas ao sistema. Isto em tempo real, ou seja, ao vivo e a cores, sem saírem dos

locais onde se encontrem hospitalizados.

P - O que o CBI já oferece hoje?

R - Além de equipe médica e pessoal de apoio do melhor nível, instalações compatíveis e inteiramente informatizadas:

Ressonância Magnética, Mamografia com Biópsia Estereotáxica, Tomografia Computadorizada em Alta Resolução, Angiografia por Subtração Digital, Ultrassonografia Convencional ou Doppler Colorido-Triplex, Ecocardiografia, Eletrocardiografia Computadorizada, Radiografia Telecomandada e Radiografia Convencional (Raios-X), Endoscopia Digestiva Alta e Baixa, Holter 24 e 48 horas e

Colonoscopia.

Agora adquirimos, pioneiramente no Brasil, *Cartões LifeCard de Memória Óptica e seus periféricos.*

Cada usuário do CBI poderá constituir, e levar na carteira, o seu banco pessoal de dados no que diz respeito à saúde. É um cartão com 4,1 megabytes de memória, suficiente para gravar toda a vida médica de uma pessoa, inclusive as imagens de seus exames. Além disso, ele possibilita uma permanente auditoria do seu uso e faz identificação do portador através da impressão digital e da perícia grafotécnica da assinatura, isso em menos de três segundos. Praticamente impede a fraude no uso de um plano de saúde. Também este é um serviço que poderemos estender a toda a comunidade.

Atentado à aritmética

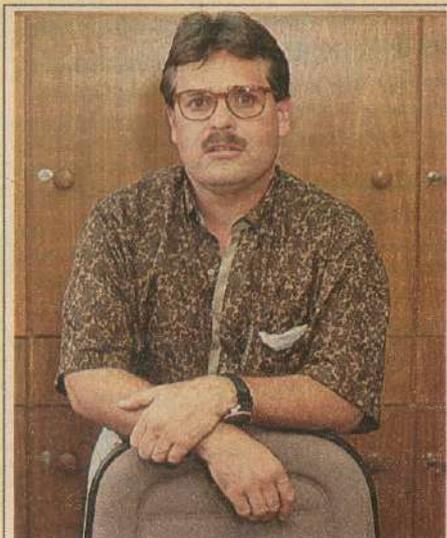
ALFEU LUIZ ABREU

O atestado de óbito do Instituto Nacional de Seguro Social, INSS, aponta como *causa mortis* a ineficiência crônica agravada por crise aguda de corrupção. Pena que, ignorando o ponto central da questão, desperdiçamos o que ela tem de didático: na verdade, o INSS morreu de um atentado à aritmética. Na previdência dos trabalhadores brasileiros que têm carteira assinada, desconheceu-se o instrumento fundamental para uma estrutura previdenciária viável.

No mundo inteiro, previdência se faz com a capitalização em imóveis, títulos públicos e privados. Ou ainda emprestando dinheiro para empresários, que vão devolvê-lo depois com juros e correção monetária. Nos países do Primeiro Mundo, recolhem-se, ao longo da vida do trabalhador, contribuições mensais com base no salário. Aplicadas em papéis financeiros e no setor produtivo, essas contribuições geram os recursos necessários a sua aposentadoria. Como, em média, a fase em que se contribui é muito maior do que a fase em que se recebe, os números fecham. De quebra, acumulam-se poupanças internas em todo o país, exigíveis apenas a longo prazo.

A previdência brasileira segue o figurino oposto, desafiando a lógica e a matemática. No INSS, cumpre-se a etapa do recolhimento de contribuições. Só que esse dinheiro não é aplicado. As contribuições são gastas, não raro em despesas que nada têm a ver com a previdência. Quando o aposentado vai buscar seus vencimentos, o dinheiro sumiu. Enquanto isso, o país assiste, pasmo, à ópera-bufa do reajuste dos 147% — concedidos, cassados, concedidos de novo e cancelados outra vez, em uma pantomima de Estado de Direito que seria cômica se não envolvesse a dignidade de idosos indefesos. O curioso é que, antes de 1967, a previdência brasileira era descentralizada e várias categorias profissionais tinham seu próprio instituto, que gerenciava com todo o cuidado as contribuições. A unificação da previdência foi o caminho para inviabilizá-la, como se vê agora.

Há outros agravantes. Segundo projeções da ONU, nossa população economicamente ativa, aquela que trabalha e financia a previdência, crescerá 9,8% nas próximas três décadas. No mesmo período, a população inativa, aquela que tira o sustento dos benefícios da previdência, aumentará em 187%. Isso, num país onde a aposentadoria se dá aos 35 anos de serviço e onde se vêem cidadãos com menos de 50 anos já aposentados. Nesse contexto, não há matemática que consiga fechar a conta. A inépcia não se limita à má



E. MARQUES/SOMA

“A Previdência torra o dinheiro dos aposentados, em vez de aplicá-lo”

aplicação das verbas. Enquanto some o dinheiro dos aposentados, os funcionários da administração direta da União e dos Estados, os chamados estatutários, vivem noutra mundo — nem empregados nem empregadores recolhem um centavo sequer a um fundo de aposentadoria. O custo de cada novo aposentado é bancado pelo contribuinte, ou seja, por toda sociedade. Com o detalhe de tratar-se da única categoria de trabalhadores que se aposentam com os salários integrais, sem a redução que, no caso dos demais trabalhadores, transforma a aposentadoria em uma pequena fatia do último salário. Não se trata apenas de uma questão ética. Trata-se da constatação simples de que a benemerência previdenciária reduz a capacidade de investir do Estado, no prejuízo de todos — inclusive dos estatutários aposentados e seus colegas da ativa, cujos salários em 24 anos teriam acumulado um patrimônio de 500 bilhões de dólares.

Em contraste com essa situação inversa, o país conta hoje com 254 fundos fechados de pensão, formados e geridos por empregados e empregadores, que ostentam a mesma saúde dos seus congêneres no Primeiro Mundo. São fundos como o da Fundação Philips, da Autolatina ou da Previ, do Banco do Brasil. Neles, patrões e empregados contribuem com uma quantia mensal — que é aplicada, rende e se reverte única e exclusivamente nos vencimentos dos aposentados. Nada se perde em outras despesas. Maiores poupadores do país, os fundos detêm um patrimônio conjunto de 20 bilhões de dólares e garantem uma previdência decente para os 1,8 milhão de participantes e seus dependentes. Diante do contraste entre a eficiência da previdência social e os fundos fechados de pensão, é inevitável fazer algumas indagações.

Por que não implantar fundos fechados para os estatutários da União e dos Estados, de modo que eles também contribuam para a previdência, além de efetivamente garantir sua aposentadoria? Por que não estimular a formação de fundos para as diferentes categorias profissionais, como se fazia antes de 1967, quando se esqueceu a aritmética e se unificou a previdência? Essas são perguntas que precisam de respostas rápidas, pois têm força para apagar mais essa vergonha nacional envolvendo os aposentados que lutaram a vida inteira para construir um país melhor.

Alfeu Luiz Abreu, 35 anos, é diretor da Associação Brasileira das Entidades Fechadas de Previdência Privada