

# MUSEU DA PESSOA



Museu da Pessoa

*Uma história pode mudar seu jeito de ver o mundo.*

Memória da Unimed Brasil - 40 anos (UMBR)

## **Doutor cearense e presidente da Unimed**

História de [João Mairton Pereira de Lucena](#)

Autor: [Museu da Pessoa](#)

Publicado em 23/07/2020

---

Projeto UNIMED 40 anos  
Realização Instituto Museu da Pessoa  
Entrevista de João Mairton Pereira de Lucena  
Entrevistado por Maria e Maurício  
São Paulo, 30 de Novembro de 2007  
Código: UMBR\_HV038  
Transcrito por (não consta)  
Revisado por Penélope de Oliveira Rosa Costa

P/1 – Bom dia! Dr. Mairton. Vamos começar com o senhor falando seu nome completo local e data de seu nascimento?

R – Meu nome é João Mairton Pereira de Lucena. Eu nasci no interior do Ceará numa cidade chamada Mauriti, que faz parte da microrregião do Caribe, uma região que é fronteira com a Paraíba e do outro lado com Pernambuco.

P/1 – E a data do seu nascimento?

R – Nasci no dia 9 de junho de 1952.

P/1 – Qual a sua atividade atual na Unimed?

R – Sou presidente da Unimed Fortaleza e sou diretor regional da Unimed Brasil.

P/1 – Qual o nome de seus pais?

R – Meu pai é Sebastião Pereira de Moraes e é Antônia Lucena de Moraes.

P/1 – E qual é ou eram as atividades profissionais deles?

R – Meu pai, ele era comerciante e ele lidava com tecidos. Ele tinha uma loja, era na minha cidade em Mauriti, que era o orgulho dele, que ele era o maior vendedor de tecidos lá da minha pequena cidade.

P/1 – E a sua mãe?

R – Minha mãe era de casa, era do lar. Era uma pessoa que se ocupou de cuidar dos oito filhos oriundos ai dessa união.

P/1 – E qual a origem da sua família?

R – Bom, eu pensava que era de origem árabe, mas olhando ai, essas informações dizem que a família Lucena, ela é oriunda de judeus. Ali do

Norte da Espanha. E essa parte da minha mãe e a parte do meu pai, que é Pereira de Moraes, é de origem portuguesa. Misturado com os negros e com os índios lá da região [risos].

P/1 – O senhor pode falar um pouquinho da cidade em que o senhor nasceu, do tempo do senhor de infância, suas lembranças?

R – Perfeito... Eu sou o segundo filho de uma prole de oito filhos e como você sabe, no interior, as famílias, elas são muito religiosas. E minha mãe ela não é do Mauriti, ela é de Praia do Santo, então ela foi criada em uma fazenda e era uma pessoa muito correta, muito séria e muito religiosa, muito temente a Deus e tudo que ela fazia era de acordo com, digamos assim, com respeito à religião. O que os padres diziam ela fazia, mas dizem que ela nunca quis tomar anticoncepcional, porque achava que tava contra a lei de Deus. Bom, e nessa família, desde cedo, é, eu fui direcionado como para ser padre, então nas famílias de interior você tem que ter três apoios: o padre, o advogado e o médico. Eu não era o médico, eu era o padre. Então meu irmão mais velho e eu, nós fomos inicialmente coroinhas. Depois de coroinhas lá, fui sacristão e de sacristão o próximo passo era ser seminarista, então eu fui seminarista, entrei no seminário com 11 anos de idade e fiquei de 11 até 16 anos. Mas da minha infância eu poderia dizer que foi uma infância boa, mas uma infância disciplinada, tinha que estudar, tinha sempre que... o dever de casa era estritamente corrigido por ela, pela minha mãe. E dela eu guardo aquela lembrança de uma pessoa muito correta, muito direita e disciplinada, alguma coisa nesse sentido a gente herdou dela. Mas foi uma infância... não teve aquela infância de peraltice, brincadeira, exagero, nunca, nunca teve isso. A boa lembrança que eu tive do meu pai é que meu pai era um caçador, isso aí eu herdei dele, eu gosto de caçar. Então é dia de final de semana, época que tinha o que caçar, caçar o que? Caçava [inaudível] asa branca, avoante, nem sei como é isso aqui, mas lá no interior tem muito. Então era coisa que eu achava assim, maravilhoso, era caçar. E outra coisa tipo esporte era futebol. Tinha que se animar com futebol, fazia parte do time de futebol do seminário, do time de futebol da cidade, era torcedor do Flamengo e torcedor do Corinthians aqui de São Paulo [risos].

P/1 – E depois do seminário? Como é que foi a sua carreira?

R – Aconteceu uma coisa interessante quando eu tava com a idade de dezesseis anos, já perto da idade de sair do seminário, dezessete, mas não era o meu pensamento. Os padres do meu seminário começaram a se casar. Então teve dois padres... dois não, três que eles deixaram de ser padre, mas assim, uma coisa, eles foram corretos, porque eles conversaram com a gente os motivos, achavam que não tinham condição de continuar e deixaram a batina no linguajar comum e se casaram. Então isso aí me abalou profundamente. Eu digo assim: “Se esses padres que eu achava que eram assim, meus pontos de referência, se eles tão se casando alguma coisa não tá bem?” e fui, porque nós tínhamos o padre de disciplinar e tínhamos o padre conselheiro, e eu fui me informar por causa que ele era o bispo da região. Dom Vicente de Araújo Matos. “Dom Vicente, eu estou muito inseguro porque como é que eu vou ser padre numa situação desta? E eu vejo os padres tudo se casando” e dom Vicente disse: “Olhe, se você estiver inseguro, não vá ser padre. Saia. Só o fato de você ter estes questionamentos, é sinal de que você é uma pessoa racional, você é um grande cidadão, uma grande pessoa, e se você achar que depois de você sair o seu lugar é aqui, nós estamos aqui para receber-lhe” então eu falei: “vou ser médico, vou fazer Medicina”, porque para quem ia ser padre com tanta limitação, tanta mortificação, médico seria uma coisa fantástica que no âmago da gente, a gente se introjetou. Eu digo assim, eu fiquei pensando sempre em alguma coisa que pudesse servir as pessoas, eu digo isto com [inaudível] vou fazer Medicina. E passei a estudar matérias ligadas a Medicina, uma vez que quando eu tava no seminário eu não tinha, não estudava Física Química e Biologia, estudava Ciência. Por outro lado, estudava Latim, Grego, Filosofia... Bom, e passei a estudar sozinho Química, Física e Biologia. E fui bem porque, como eu disse, o seminário era no Crato, era uma cidade que tinha 90 quilômetros de Mauriti e eu tinha que vir para a capital para fazer o pré-vestibular na época que começava os cursinhos e foi em 70, 71, e eu fui para o colégio Cearense que era o melhor colégio de Fortaleza para fazer o terceiro ano científico da época, que daria o direito de você fazer o vestibular. E até para a surpresa minha, antes tinha um teste inicial e ele dividia as turmas em turmas para Medicina e turmas para Engenharia, e eu fiz naturalmente para Medicina, e fiquei na primeira turma, Eu até fiquei, assim, muito contente, eu disse: “Rapaz, eu não sou tão ruim assim, porque mesmo saindo do seminário, eu tô bom aqui em Física, Química e Matemática.” E a matemática na minha vida, ela sempre foi muito importante, é, eu gosto de cálculos, se você disser qualquer coisa aqui eu procuro saber quanto tempo dura, quanto vale, tá certo, quer dizer, a linguagem da matemática, porque ela transpira para mim, a coisa assim que é mais ou menos correta, mais ou menos certa. Então até no princípio eu dizia assim: “Será que não seria melhor eu fazer Engenharia”, porque meu irmão mais velho já fazia Engenharia, fazia o segundo ano de Engenharia, e eu falei: “Vou fazer Medicina mesmo”, mas hoje eu realmente... eu gosto muito de números e não me perco muito quando você me mostra qualquer coisa... balança, gosto da coisa numérica porque acho que ela é bem mais exata.

P/1 – E o seu tempo de faculdade? Que faculdade que o senhor cursou? Como é que foi?

R – Bom, eu entrei na faculdade de Medicina da UFC, Universidade Federal do Ceará. Era a única no estado, na época só tinha federal, você só podia fazer a Medicina neste tipo de coisa. E eu tinha feito um trato com o meu pai, como éramos oito filhos eu disse: “Depois que entrar na faculdade, não precisa mandar dinheiro para mim, eu me viro” e desde a época do terceiro ano, já seguindo os passos do meu irmão, eu comecei a dar aula. Eu dava aula em exame particular, os alunos que ele tinha que ele não podia mais dar aula eu assumia esses alunos, porque ele já tava num outro nível, ele já dava aula em colégios, em cursinhos. Esse meu irmão mais velho que era engenheiro, dava aula de Física. Então eu comecei a dar aula inicialmente de Matemática e aula também de Física. Bom, e o próximo passo era ir para os colégios e eu fui. Então durante todo o meu curso de Medicina eu dava aula nos colégios de Química e às vezes dava aula de Matemática, mas eu, digamos assim, me afeiçoei mais a Química que era mais próximo da minha faculdade. Então todo o meu curso de Medicina eu dava aula nos colégios, assim, quer dizer, era muito cheio realmente e eu não tinha muito tempo, assim, para outra coisa. Porque aula de manhã e de tarde e na hora que folgava, e a noite eu dava aula no colégio para poder tirar algum dinheiro. E foi uma época muito boa, foi uma época muito boa porque o ano 70 foi o ano do milagre brasileiro e eu ganhava... para a minha situação de estudante, eu tinha uma vida boa, eu tinha um apartamento alugado com meu irmão para a gente, tinha carro que eu comprei em 73, um carro... eu evolui de carro de mão, carroça, candango, o volks, eu passei todas essas fases de carro [risos]. Você já conheceu um carro chamado candango? Você não conheceu não? Gordinho?

P/1 – Gordinho eu sei...

R – Pois é, essa evolução toda eu tive, que foi uma coisa fantástica. Então o que foi um tempo maravilhoso para mim, o que foi bom para mim, é que eu aprendi a me comunicar com as pessoas, aprendi a falar em público, certo? E também fiz amizades com diretores de colégios, que hoje... ainda hoje, os grandes colégios de Fortaleza são meus amigos, e são sem dúvida... eles participam da Unimed em parte porque desta amizade que ficou, eu procurei trazê-los para dentro da nossa instituição. Então, fechando aí a parte, como é que fala... foi muito duro assim de trabalho, mas olhe, quem vem do interior, quem estudou num seminário interno, muita disciplina, tá certo, uma faculdade assim aberta numa vida normal, comum para mim foi muito bom, foi muito mesmo.

P/1 – E a sua formatura, você tem alguma lembrança?

R – Bom, a minha formatura é realmente nessa minha vida... eu procuro fazer uma programação antes da minha vida, por isso acho que tem dado certo muita coisa, outras o acaso vem, mas vem no bom sentido. Eu tinha decidido que era médico e teria que ser cirurgião, médico para mim é médico cirurgião, porque o clínico, assim, ele atua numa área incerta. O cirurgião, acho, é uma das únicas especialidades, em que você diz: “Você tá com um tumor” e eu vou lá e tiro o tumor e tá resolvida a questão. Se for maligno aí infelizmente é uma coisa que não depende de mim, mas eu realmente vou lá, atuo e faço uma coisa objetiva. Bom, então eu passei desde o terceiro ano da faculdade a estagiar, eu era estagiário de um bom serviço de cirurgia lá de Fortaleza, que era o serviço da Casa de São Raimundo e o maior cirurgião da época era o Dr. Pontes Neto e o Dr. Aroldo Joaçaba. Dr. Pontes era comunista e foi caçado, então ele praticamente ficou muito decepcionado e deixou de atuar. Mas como era diretor da Casa de Saúde ele ainda coordenava lá algumas atividades administrativas. E eu me afeiçoei a ele e cinco e meia da manhã, todo dia, eu tinha que estar lá, para que ele nos orientasse para entrar nas cirurgias. Então do terceiro ano em diante, eu frequentava essa casa de saúde e de manhãzinha, quer dizer, quando era, chegava lá cinco e meia, quando era oito, oito e meia já tinha sido passado as principais cirurgias e eu ia para a faculdade. Bom, e o Dr. Pontes Neto me apresentou a outros colegas até que, quer dizer, uma parte eu fiz cirurgia, depois eu fui fazer ginecologia, depois eu fui estagiar com cancerologista, e por último um cirurgião... e o cirurgião, ele me convidou. Ele estava chegando na cidade, estava começando. Na época, só existia basicamente... tinham doze equipes de neurocirurgia, que eu não quero citar o nome dele aqui porque, bom.. Mas ele me convidou para trabalhar como neurocirurgião, aí eu disse que sim, eu disse: “Pronto, é isso que eu queria mesmo” inclusive, ele fez a formação dele no Rio e disse que ele teria como me conseguir uma residência aqui no Rio, mas aconteceu um fato interessante no quinto ano: Um colega lá da São Raimundo. ele disse, assim, que ia se formar na França. Ele é radiologista e disse “Olhe, eu vou passar umas férias na França, se você quiser, eu vou lhe conseguir um estágio lá na França” aí eu estava vendo eles brincando e ele disse “Eu na quero não, mas o Airton quer, você não quer Airton?” eu digo: “Quero!”. Chegou como brincadeira, mas quando foi no outro dia, o colega lá, o Dr. Jurandi Cardoso ligou para mim e disse: “Airton, se você quiser mesmo, eu vou lhe conseguir a vaga lá na França”; “Dr. Jurandi eu quero.” aí ele levou um currículo. Ele foi passar lá trinta dias. Aí, antes dele chegar, uns dias depois, eu recebi uma carta lá do Serviço de Neurocirurgia de Paris que era o Hospital [inaudível] e a carta dizia assim: “Será certamente possível lhe receber no meu serviço que você quer fazer aqui num estágio de três anos.” Eu respondi a carta agradecendo ativamente ali o interesse. Aí, eu queria fazer, era uma especialização e queria que eles me ajudassem, me orientassem, como é que eu iria conseguir a parte financeira, se o hospital pagava, se tinha bolsa, se eu tinha que ir atrás do governo Francês... enfim, eu sei que esse fato aí foi realmente um fato maçante porque eu já passei a estudar Francês um ano e meio para o término do curso. Eu fui fazer a “Aliança Francesa [inaudível]”, que era o curso que dava, a Aliança de semi-intensivo, mas também, eu tinha que lembrar que da época do seminário, o que eu aprendi de Latim, me ajudou muito a fazer uma analogia entre o Latim, o Português e o Francês e eu confesso que com seis meses como diz o francês “[inaudível]” quer dizer, eu me virava, não era assim, quer dizer, não foi tão difícil. Agora, veja, esta história para uma pessoa que foi, vou usar uma gíria aqui do meu interior, desmamado cedo, saí de casa cedo, comecei a trabalhar, fiz faculdade e ir para o Rio de Janeiro ou ir para a França não tinha muita diferença no ponto relacional. Quer dizer, saudade da família, saudades daqueles claro que eu tinha, mas eu aprendi, quer dizer, já estava longe daqui, claro que foi eu reputo na minha vida duas coisas que foram decisivas para a minha formação: primeiro com autonomia, eu ter conseguido entrar na faculdade pela primeira vez, segundo ter feito um curso, um curso muito bom digamos, na França, porque você dizer que fez um curso na França hoje com toda a globalização é importante, imagine isso que aconteceu a trinta e seis anos atrás. Então isso aí me deu realmente um respeito grande quando eu voltei e consegui sem dúvida ter um. bom, fazer uma boa clínica lá em Fortaleza.

P/1 – O senhor ficou três anos?

R – É, três anos em Paris!

P/1 – Tem alguma passagem lá que o senhor gostaria de contar?

R – Ah, teve muita coisa. Teve muita coisa. Como eu disse, no ano anterior, anteriormente, eu não consegui uma bolsa porque foi muito tumultuado e era uma coisa burocrática, a bolsa do governo Francês eu concorri, mas na época a prioridade era para Ciências Sociais, quem ganhou a bolsa inclusive foi um colega meu que fazia Economia e outro que fazia Recursos Humanos, mas a Medicina não foi contemplada neste período. Tentei a bolsa do CNPQ e CAPES, mas isto aí tinha que ter, eu tinha que tá ligado a uma universidade e eu tentei também. Não tinha condição. A outra possibilidade que eu pensei na época era que eu poderia conseguir um emprego e este emprego me autorizar e me mandar para lá com um contrato que quando eu voltasse passasse um período naquele emprego, mas também não consegui. Então o que é que eu fiz? eu disse: “Eu vou para a França sem bolsa” liguei para lá e falei, escrevi uma carta, perguntei se eles me receberiam sem bolsa e eles disseram que não tinha problema. O que eu fiz.. como eu era professor, naturalmente, eu não sou tão assim, vamos dizer, assim, eu gasto, mas não sou tão perdulário, então eu consegui economizar alguma coisa, tinha algum dinheiro e tinha o carro, então voltei para meu amigo e perguntei: “Quanto eu vou gastar num hotel? Me diga, assim, um Hotel, mais ou menos” aí ele disse: “Olha, tem uns hotéis lá do [inaudível] que é barato” e me deu o nome de alguns. Eu sei que eu fiz meus cálculos morando no [inaudível] e fiando no Hospital e eu teria dinheiro para ficar um ano, então eu não duvidei, vendi meu carro juntei meu dinheiro, troquei por dólar e fui para a França. Então, realmente foi uma coisa marcante. Cheguei no serviço, um serviço enorme, um serviço com maior respeito, muito respeitado... lá em Paris, na época, tinha sete serviços de neurocirurgia e o serviço onde eu estava era muito respeitado porque era o serviço do Professor [inaudível] de Paris e o Hospital [inaudível] fica do lado da “Grande Norte”, e o

nome lá da rua é: “[inaudível] número 10.” Então toda a cirurgia de angioma, cirurgia vascular, angioma de medula aí que tava começando a se fazer no mundo, era feito lá no meu serviço, porque o Dr. [inaudível] juntamente com René de Indian, foram eles que descobriram, então eles dominaram a técnica de fazer angiografia de medula, então era um serviço de maior respeito e o chefe do serviço, o patrão, ele era no momento o reitor da universidade de Paris então era uma pessoa de muita influência e, aquela história, quando você quer as coisas o universo conspira a seu favor. Então várias pessoas me ajudaram lá no serviço porque meu interesse era trabalhar, então cheguei lá sem bolsa, sem nada e um dia, um dia até a secretária que era La Partron do Dr. Lá era (?) [inaudível] “Você tá morando aonde?” aí eu disse: “Eu to morando o Cartier Latan” e ela disse: “Não é ruim para você, não?” eu disse: “Bom, dificulta um pouco, mas a gente vai levando”; “Você gostaria de morar aqui no Hospital?” e eu disse: “Claro que eu gostaria de morar no Hospital”, o Hospital tem uma área que a gente chama [inaudível] sala de plantão, digamos assim, é onde ficam os internos, os residentes lá do serviço. Mas aconteceu um fato que, vamos dizer assim, é, apressou eu ir para a sala de [inaudível] que eu fazia, eu não tinha outra coisa a fazer então todos os plantões que tinha de neurocirurgia eu estava lá no plantão, estava lá, então ele dizia “le [inaudível]” pequeno brasileiro “[inaudível]” tava lá nos plantões lá e teve um plantão, um plantão horrível que a gente começou a trabalhar sete, oito horas da noite e se estendeu até às cinco horas da manhã, daí eu estava muito cansado e eu não tinha condição de ir para a casa, eu tinha que ou ir a pé ou então pagar um táxi, e eu não ia pagar um táxi, e eu adormeci no chão do vestiário porque a gente trocava de roupa, era no andar superior do centro cirúrgico. Quando foi de manhã, a chefe lá do Serviço de Enfermagem, ela era uma comunista, destas comunistas bem ferrenha, Madame [inaudível] descendente de alemão, aí chegou para trocar de roupa e me encontrou lá deitado, dormindo, lá era tábua, madeira, né! Aí, desceu bem devagarzinho, chegou no chefe do serviço lá da neurocirurgia e disse: “Como é que vocês trazem um pequeno diabo deste para dormir aqui no chão? O que ele vai dizer quando voltar lá para a terra dele?” eu sei que no outro dia me arranjaram um quarto para ficar lá no [inaudível]. Mas, do período da minha residência que passei lá na França também foi muito bom. Fiquei lá, então, de 77 até final de 80 e ainda hoje cultivo essa amizade, eu vejo este povo lá, eles, quando eu posso eu vou lá, só que depois que eu assumi a Unimed, já tem aí uns oito anos que eu não consegui voltar à França.

P/1 – E depois que o senhor retornou, quais os trabalhos que o senhor se dedicou lá em Fortaleza? A que o senhor se dedicou?

R – Bom, é... lá em Fortaleza, acho que como todo o local aqui no Brasil, a neurocirurgia, ela é uma especialidade muito pesada e a gente tem que dotar de um material próprio. Então, por exemplo, se eu quisesse começar a neurocirurgia, eu tinha que ter todo o material neurocirúrgico meu e eu comprei lá na França com o dinheiro que sobrou, eu ia comprando esse material para operar. Bom, mas lá em Fortaleza eu trabalhava em um Hospital público que era o Zé Frota e trabalhava em um hospital particular que era o São Raimundo, o melhor Hospital da época e também operava os pacientes do SUS, operava no Hospital Fernandes Tabula. Bom, e naturalmente que abri o meu consultório, quer dizer, realmente entre plantão e consultório, e estes Hospitais... tudo muito trabalhoso e eu consegui chegar a coordenar uma parte do serviço que ainda hoje é da minha coordenação, que é o serviço do hospital Zé Frota, lá nós temos uma enfermagem que tem uns 50 leitos, é o maior hospital de emergência do SUS da cidade. E por outro lado, também consegui fazer uma boa clientela e formei uma equipe, então, a quinze anos atrás a gente conseguiu formar uma equipe em que nós éramos cinco neurocirurgiões e esta equipe operava junto ao paciente e todos eles procuraram ter uma formação semelhante, todos. sim, colegas que estão comigo até hoje; eles foram para França eu fui com eles e a gente foi indicando um ao outro. Nós já vamos selar um total que foram em dez e cinco deles estão trabalhando comigo, então esta equipe que realmente é formada hoje tem... hoje tá comigo o Dr. Ramos Júnior, o Dr. João Antônio e o Jacson e eu, o Otaviano foi pra França, ficou um pouco mais afastado, mas o João Antônio, o Ramos Junior, o Jacson e eu, a gente sempre trabalhou juntos e trabalhou para começar uma ajuda mútua até o dia de hoje.

P/1 – E qual foi seu ingresso como cooperado na Unimed?

R – Pois sim, isso eu diria que é outra história. Quando agente chegou lá, realmente dava para sobreviver muito bem sem precisar de convênio, sem trabalhar para convênio e eu passei uns dez anos operando os pacientes pelo SUS, porque aí eu sentia que era uma obrigação minha. Ou, então, os pacientes me pagavam alguma coisa no meu consultório em cirurgias que a gente combinava valores e que dava certo, realmente dava certo, mas eu observei que realmente o marco da coisa foi o ano 90, e a coisa foi mesmo quando acabou o plano, quando entrou o plano real, você notou que acabou mesmo o dinheiro circulando neste país e eu vi que não tinha mais condições de você trabalhar, a não ser... você tinha que entrar nos convênios. Foi por isso que em 93 eu decidi entrar na... aí eu fiz todos os convênios que eu não tinha e entrei na Unimed em 93, por esta razão, porque a gente notava que o povo não tinha mais condição de operar com você pelo seguinte: era comum chegar o paciente: “Dr., olhe, eu até que não tenho muita condição, mas, eu confio no senhor e eu prefiro lhe pagar do que operar em tal canto, em tal situação” mas, quando chegou nesta época, o pessoal já dizia: “Olhe, eu gostaria de operar com o senhor, mas eu não tenho condição, vou ter que me submeter a cirurgia com o serviço tal” então eu dizia que tinha que mudar. Então nós entramos, todos nós entramos, no sistema de convênio que naturalmente nós cooperamos em 93 pela Unimed.

P/1 – E como cooperado, o senhor participava das Assembleias da Unimed?

R – A minha participação, ela começou em 97, foi quando eu fui convidado para... num ano dessas reuniões, de como incorporar o movimento de renovação da Unimed, então em 97, eu fui eleito conselheiro suplente naquele ano na Unimed. E no ano seguinte eu fui reconduzido como um coordenador do Sistema Unimed.

P/1 – E como foi toda essa trajetória deles e do senhor na Unimed?

R – Bom, então, é... a época de 97, ela marcou bem a Unimed, porque a Unimed... a nossa Unimed, ela foi fundada em 78. Então estava com dezenove anos o sistema e era o mesmo grupo que ficava só revezando a diretoria, essa história de ficar o mesmo grupo renovando, isso é comum, então existia aquela vontade de que novas pessoas tomassem conta de lá. E a Unimed era muito amadorística, não existia controle, não existia auditoria, digo assim, não existia uma coisa efetiva, é, os diretores não tinham, assim, um bom relacionamento com os colegas cooperados e era nessa linha que a gente batia. Em 98, teve um fato que eu reputo marcante, e reputo porque certamente me deu algum conhecimento ou notoriedade para que eles depois viessem me convidar para ser presidente. É, o Dr. Darival que foi, fazia parte do grupo da Unimed, foi Diretor

não sei quanto tempo, ele tentou fundar uma outra federação ligada a Aliança, e já existia a Federação Ceará que era ligada a Unimed Brasil. E ele quis fundar em Fortaleza uma federação ligada a Unimed Aliança e nós soubemos, eu era do conselho fiscal e eu convoquei uma Assembleia, convoquei a Assembleia com o objetivo de perguntar aos componentes da Unimed se eles concordavam e que Fortaleza também se filiasse a federação da Aliança. Porque éramos filiados na época a federação do Ceará que estava ligada a Unimed Brasil. E isso aí foi realmente uma Assembleia muito tumultuada e como fui eu que convoquei, foi a minha primeira Assembleia em que coordenei e que talvez pelo fato de já ter hábito de dar aula de conduzir alguma coisa, ela, modéstia parte, ela foi muito bem conduzida apesar de ser neófito no assunto, mas não deixar a coisa degringolar [risos] o Darival teve presente e quis se justificar, levou foi vaiá, levou vaiá que só conseguiu dizer lá duas três palavras e sem detalhe, é que junto com isso nós descobrimos que eles descontavam FGTS [Fundo de Garantia do Tempo de Serviço] o FGTS, como todo mundo sabe, ele pode ser descontado do trabalhador comum, um dirigente da UNIMED, você só pode descontar se tiver autorização da Assembleia, e eles estavam descontando e não levaram para a Assembleia, não tiveram coragem, aí também nós levamos lá para a Assembleia e foi o primeiro ponto em pauta. Era para, como se diz, solicitar que acabasse o desconto dos diretores e que ele devolvesse o dinheiro para a Unimed, isso foi uma confusão tão grande que acho que foi por isso que ele foi vaiado, porque no segundo fato, o negócio junto uma coisa com a outra e ele estava em desvantagem, tanto não pôde como ele ficou caladinho e esta Assembleia ficou marcada lá em Fortaleza, lá em 98. Então quando eu saí continuei no movimento, mas trabalhando normal, fazia parte, tanto é que até a eleição eu estava no movimento para ajudar os nossos colegas e talvez seja por isso que na eleição maior de dois mil e dois eles foram me procurar como candidato do nosso movimento para presidente da Unimed. E realmente nós fomos, foi feito este convite, mas vamos falar no popular, né, era só para constar como tabela, era para o movimento não passar em branco e deixar que o grupo, digamos, que já estava no poder a mais de 20 anos ficasse com a chapa única. Mas eles cometeram uma falha grave política, que eles, quando foram fazer as propostas para o novo grupo que ia ficar na Unimed, eles não fizeram nenhuma proposta, digamos assim, que motivasse os cooperados a apoiá-los a argumentação deles era assim, isso foi em 2002, e a gente tá lembrado que em 2000, 2001 teve um problema aqui na Unimed São Paulo, que a Unimed praticamente quebrou, então eles diziam assim: “A Unimed Fortaleza tá bem porque tá pagando uma consulta na época 27 reais agora nós devemos ficar contente porque em tal local paga-se 22, outro local paga 21, e São Paulo que é o maior centro quebrou a Unimed, então quer dizer, nós estamos bem, quer dizer, nós não quebramos, nós estamos bem” Então a gente fez o contrário do conhecimento que a gente tinha do conselho fiscal. A gente sabia as falhas, os furos e nós elencamos quatro ou cinco pontos. “Nós estamos repassando para o Nordeste todo o mês 3000 reais, nós estamos sem controle da diretoria, nós estamos sem controle na parte administrativa” e fazendo um cálculo bem rápido, dava para, rapidamente, você economizar o valor que aumentaria a consulta fácil, fácil, para 30 reais. Aí foi o que nós prometemos: “Nós garantimos a vocês que em curto espaço de tempo essa consulta, nós vamos aumentar pelo menos dez por cento que era 27, era 2,7, dava 30 reais.(?)” Eu sei que uma coisa dessa, simples, mas a pessoa estava em jejum seis ou sete anos sem ter nenhum aumento, isso aí foi como rastilho de pólvora, incendiou todo mundo e eles depois tentaram dizer que poderia também dar aumento aí ninguém acreditou mais, o pessoal dizia assim: “Olhe, vocês estavam aí já há doze anos, há quinze anos não fizeram nada, agora é que vão fazer”, moral da história: nós... foi uma eleição disputadíssima, nós na época éramos 2900 cooperados, voaram 2800, poucos não votaram, nós ganhamos com 35 votos. Aí no outro dia “Que é que nós vamos fazer?” nós não tínhamos nos preparado completamente com estratégia, nós não tínhamos tava todos os da diretoria eram médicos, vamos dizer assim, muito trabalho conhecido lá na cidade; eu sei que foi um tormento para a gente assumir esta Unimed e o pior é que nenhum dos diretores foi lá nenhuma vez passar os problemas, dar algumas orientações do tipo: “Nós estamos com esse tipo aqui de dificuldade, vocês tem que saber que isso vai acontecer”, então foi uma coisa mesmo, mais ou menos assim, nós fomos jogados literalmente para as feras e que se virassem. Mas aquela história, né, no bom senso a coisa dá certo. Então nós contratamos inicialmente uma empresa local para, pelo menos, fazer uma auditoria e também fazer um pequeno planejamento ali em curto prazo para os próximos seis meses enquanto a gente tocava as coisas, então tendo feito aquele planejamento ali de imediato e foi o tempo em que eu... a gente veio para a Unimed Brasil teve um conhecimento maior de como é que funcionava, aí nós contratamos a Fundação Unimed para fazer o estudo detalhado cada setor comercial, financeiro, hospitalar, contabilidade, relacionamento, mercado e este trabalho eles ficaram com a gente lá três a quatro meses fantástico e foi a base de toda a nossa administração, então...

P/1 – Quando o senhor assumiu a Unimed Fortaleza pertencia a Aliança ou pertencia a Unimed do Brasil?

R – Fortaleza fazia parte da Unimed Aliança. Então foi uma das primeiras coisas que nós fizemos, foi retornar para a Unimed Brasil, e sem dúvida que isso aí foi um divisor de águas, entre o que era e o que é hoje. Só para você ter uma idéia, Fortaleza na época tinha 200.000 clientes, era a maior Unimed Nordeste, a Unimed que se aproximava da gente, digamos na época, Belém do Pará tinha 100.000 clientes, João Pessoa 80 mil clientes, quer dizer, nós éramos a Unimed mais pujante e Fortaleza também, foi uma coisa que se diga, ela é uma Unimed muito bem estruturada, ela partiu na frente com recursos próprios, acho que foi uma das primeiras a ter hospital, a Unimed investiu pesado em TI. Nós desenvolvemos um sistema que é o Sabius(?) de gerenciamento de plano de saúde, ainda hoje é um dos melhores do Brasil então ela estava estruturada, mas ela não estava satisfazendo as expectativas dos cooperados. Então realmente nós fomos um ponto marcante no sistema Unimed, porque em 2000 nós saímos da Unimed Aliança e fomos para a Unimed Brasil, e em seguida foi uma cascata de Unimeds saindo da Unimed Aliança e voltando para a Unimed Brasil. O que culminou com a reunificação no começo deste ano do sistema Unimed. Então realmente Fortaleza, nós estamos aqui contando a história recente, tá certo, neste cenário como sendo de extrema importância para o sistema Unimed.

(troca de fita)

P/1 – Então Dr. Mairton, nos diga quantos cooperados hoje tem a Unimed Fortaleza e o número de clientes para que a gente tenha uma idéia.

R – Fortaleza hoje tem 3.480 cooperados e nós temos hoje 310.000 clientes, talvez até um pouco mais porque nós estamos absorvendo uma Unimed... nós estamos nas tratativas da Unimed Aracati, então acho que a gente deva chegar ao final do ano entre 315.000, 320.000. Mas realmente o forte da... onde foi que nós avançamos na Unimed Fortaleza. Nós avançamos em dotar a Unimed de uma maneira profissionalizada e que foi o nosso discurso e a nossa ação nesses últimos tempos. E desde o princípio ela foi revisada de cima a baixo e sempre perguntando qual a melhor maneira para a gente avançar nesta profissionalização em colocar em cada setor ou em cada posto de serviço uma pessoas que tenha as

habilidades e conhecimentos para fazer aquilo lá da melhor maneira. Então quando nós assumimos a Unimed, ela tinha em torno de cento e oitenta a duzentos mil clientes, mas é porque na contabilidade deles, eles contavam os clientes que estavam em Fortaleza do intercâmbio era contado como sendo de Fortaleza, então nós expurgamos(?) e realmente nós tínhamos em torno de 190 mil clientes, e nesses últimos, aí, três, quatro anos, nós conseguimos mais 120 mil clientes, mas foi também porque além desta parte profissional, nós criamos novos planos de saúde; quer dizer, a gente fez lá, a gente notou que não trabalhávamos na classe C e D então fizemos um plano que chamou inicialmente Unimed Núcleo em que a gente mapeou a cidade e viu onde é que você poderia colocar centros de atendimentos pequenos em que você tivesse em alguns deles, quatro profissionais da parte básica da Medicina. Colocava um cirurgião, um clínico, um pediatra e um ginecologista e em outros colocava mais outras especialidades, colocava Otorrino, Oftalmologista, Traumatologia, dependendo da demanda e com esse tipo de plano, que era um plano de rede fechada, nós conseguimos, aí, avançar enormemente em captar mais clientes. Fortaleza, hoje, deve ter umas 2.200 mil, 2.500 mil pessoas, mas é uma cidade pobre, é uma cidade do Nordeste, e a gente se impressiona com a beleza natural, às vezes se impressiona quando você fica ali na beira-mar, na Aldeota, ali naqueles bairros ali do centro, mas se você for um pouco mais para os outros bairros da cidade, é uma cidade pobre, ela é uma região pobre. Agora, o que a gente, quer dizer, o avanço que nós tivemos em captar este clientes foi porque nós mudamos todo o sistema de mercado comercial, é, quando chegamos lá existiam 20 vendedores, acho que mais da metade deles faziam parte de uma cooperativa de vendedor e era uma coisa muito complicada para a gente se relacionar, e estes vendedores aqui começavam a fazer vendas inadequadas e eu não podia colocar pra fora porque fazia parte da cooperativa, então nós chegamos ao consenso que tinha que desfazer o contrato com esta cooperativa e nós terceirizamos a venda. Então hoje, nós temos lá oito lojas; cada loja tem em média de 25 a 30 vendedores que são deles, então nós temos mais de 200 vendedores. É um batalhão de pessoas com a marca da Unimed, e nós conseguimos vender muito mais, até é engraçado que a percepção do público... o público sabe se uma farmácia é da Unimed, o que é um núcleo, o que é um posto de coleta, um laboratório, então onde ele vê Unimed ele pensa que é uma coisa só. O taxista que você pega, ele diz: "Ah, a Unimed cresceu muito aqui em Fortaleza, toda esquina tem uma Unimed" e a gente fica calado e não diz nada porque realmente isso aí transparece para o público, assim, eu... a empresa tá crescendo, a empresa tá bem. Aliás, sem dúvida o respeito que você tem que manter ali da marca... que a marca significa seriedade, a marca significa que quando ele marcar um contrato com você ali, faz... significa eficiência, então isso aí, a gente, na mídia... a gente faz campanhas para que você mantenha na cabeça dos clientes que a Unimed é uma empresa séria e que quer ver o bem da população.

P/1 – E a Federação de Fortaleza, o senhor pode me falar o relacionamento?

R – É, tem uma antes da federação do estado do Ceará... tem que contar uma história de como eu cheguei a Diretor da Unimed Brasil, representando diretor regional Norte-Nordeste. Então quando nós reintegramos a Unimed Brasil eu fui informado que existia uma federação que tinha sido fundada num prédio no Castilho logo após a ruptura do sistema. Então houve a ruptura do sistema em 98,99, então, realmente, a Unimed Brasil tinha força aqui na região Sul-Sudeste, mas a região Centro-Oeste e a região Nordeste, elas não tinham nenhuma representação porque o regional Tavares, que era o presidente da Unimed de João Pessoa da Unimed, da Norte-Nordeste e da Aliança, tá certo, ele dominava completamente a região Norte-Nordeste, com a saída da Unimed Brasil, aliás, com a saída de Fortaleza da Unimed Aliança, nós ficamos, como se diz, praticamente soltos, nós entramos via a central, mas nós não tínhamos voto na federação porque nós éramos singular. Então a saída era que a gente viabilizasse uma federação regional para que pudéssemos entrar na Unimed Brasil e ter também um local para albergar os que vierem a sair da região Norte-Nordeste. Então eu fui informar que tinha esta federação Equatorial e que a área de atuação dela era mais ou menos na área de atuação da federação Norte-Nordeste e o presidente era o Nelson, lá de Belém, então eu fui a Belém e me inteirei da situação e pedi para reativar esta federação, e quando eu... foi em 2003, depois da gente normalizar as coisas, eu assumi a diretoria da federação Equatorial. Bom, e na época, várias Unimeds vieram se juntar a gente. A federação Bahia entrou na federação Equatorial, a Unimed Guararapes juntamente com a federação pernambucana também entrou na Equatorial, Sergipe, que tinha saído da Aliança, também foi para a Equatorial. Então nós passamos a ter uma representação regional. Bom, daí em diante nós tínhamos, vamos dizer assim, um contraponto a federação Norte-Nordeste e a Equatorial, a Norte-Nordeste ligada a Aliança e Equatorial ligada a Unimed Brasil. Isso teve até uma... foi o motivo de uma Assembleia lá em Fortaleza porque isto aí foi em 2003, então nosso oponentes, depois daquela... da minha eleição, que foi muito disputada, eles provocaram uma Assembleia também para saber se a Unimed Fortaleza queria ficar na Equatorial, da mesma maneira que eu provoquei uma Assembleia em 98 querendo saber se Fortaleza queria ficar na federação ligada a Aliança. Mas a gente estava com sorte e fomos para Assembleia e, naturalmente, os fortalezenses aprovaram que Fortaleza tinha de ficar na Unimed Equatorial; foi muito simples a minha argumentação. Eu levei e mostrei que, para ficar na Equatorial, ia contribuir por mês 4.000 mil reais e mostrei que a gente passava para 400.000 para Norte-Nordeste [risos] então não tinha argumento, então o pessoal abominou a Norte-Nordeste ficando lá na Equatorial firme e forte. E desta vez, quer dizer, nós tínhamos a validação desta Assembleia. Então isso foi em 2003. Quando foi em 2005, então foi o momento da nova eleição na Unimed Brasil em que tinha... foi criado dois portos de representação regional: um para Norte-Nordeste e um para CentroOeste, e foi nesse momento em que, naturalmente, eu saí da Equatorial e fui para a Norte-Nordeste e convidei naquela época, o Dr. Carlos Alberto, que era presidente de Sergipe, para que ele me substituisse na Equatorial e assumi o posto de diretor regional da Unimed Brasil a partir de 2005 e o mandato vai agora até 2009.

P/1 – Qual o papel desta diretoria?

R – O papel da diretoria é mais de relacionamento, é... nós somos, vamos dizer assim, aquela pessoa que deve estar conversando, escutando as necessidades das Unimeds e Federações das regiões e trazer estas necessidades para dentro da Unimed Brasil e discutir. E, por outro lado, também quer dizer estar atuando no sentido de você fazer uma espécie de intercâmbio, no sentido até político da coisa, de fazer que os pleitos e as nossas necessidades da região sejam realmente ouvidas lá dentro da Unimed Brasil. Agora, como você falou agora, o outro capítulo da história é quando a federação do Ceará... então, como eu lhe disse, o Dr. Larival, que é o ex-presidente da Unimed e que ainda hoje é o presidente da federação do Ceará... então o caminho natural, se nós saímos da aliança também, era para a federação do Ceará. Mas antes de sair, a gente tentou aí um período, ver se conseguíamos pelo menos mostrar para os outros colegas porque no Ceará nós somos dez Unimed. Então agora são Unimed pequenas, então Fortaleza, Caribe, que é minha região, Sobral, Pajé, que até mudaram recentemente os nome que eu nem sei dizer os nomes deles que mudaram aí, acho que este ano, mas, a bem da verdade, essas Unimeds do interior, elas foram criadas em um tempo aí entre a dissolução das Unimeds que foi para poder conciliar os interesses dos diretores. Unimeds que eram criadas com o intuito de fortalecer o voto de quem era presidente da federação, essa é que é a verdade. E essa Unimeds, elas não têm condições de sobreviver, quer dizer, por exemplo, todo

mundo sabe que a Unimed que tiver no mínimo aí, dez clientes, ela não tem condição, ela não tem recursos para você manter uns esquemas administrativos, jurídico, contábil, adequadamente. Muito bem, mas nós também temos a concorrência, a federação do Ceará, ela também tem um plano de saúde, ela é uma operadora concorrendo com a gente dentro de Fortaleza e de uma maneira não muito, vamos dizer assim, ortodoxa, ela utiliza, vamos dizer assim, na nossa publicidade, nossa propaganda e concorre com a gente. Como ela não gasta com propaganda, como ela não tem gastos, outros com a administração, então ela tenta vender os planos mais baratos do que a gente e dá um problema terrível lá com Fortaleza, mas não quero assim, fazer Golias e Davi porque Fortaleza tem 3.00 mil clientes, eles têm lá 10.000, 12.000 mil clientes, mas incomoda, chateia e eu acho que com essas novas medidas da ANS [Agência Nacional de Saúde Suplementar] de provisão de risco, uma higiene solvência peona(?), eles vão ter muita dificuldade para poder sobrepor tudo isso. Então, como eu estava dizendo, a gente deu um espaço de tempo para ver se a gente conseguiria harmonizar os nossos interesses, mas é muito difícil você harmonizar interesse quando, é, ocupa um posto, vamos dizer assim, os fatos, o dinheiro, o emprego daquele posto faz parte da sua vida... de extrema importância para a vida e para seu superego para você utilizar aquela vaidade da posição. Então eu vi que nós não conseguiríamos trazer este pessoal para formar uma entidade só. Então nós tivemos de sair da federação do Ceará, então no ano seguinte, 2003, depois de uma situação tumultuosa, nós saímos da federação do Ceará e assim permanecemos fora até então; desde 2003 nós não participamos da federação do Ceará e é uma coisa até chata, é uma coisa com dificuldade porque, por várias vezes, nós tentamos, assim, mostrar a boa vontade em trazer todos para dentro da mesma federação, mas, é, entra em jogo aí as amizades, os interesses pessoais e nós não conseguimos ter este bom relacionamento, então mesmo depois da dita reunificação que foi efetuada aí no começo do ano, acho que dia sete de março, na prática, no papel, existe uma reunificação de todo o sistema, mas operacionalmente não existe. Eu entendo que se você tem quase 400 Unimed, se você tem aquela diversidade de pessoas, você não vai ter nunca todo mundo de bonzinho um atrás do outro porque, onde existe mais de três pessoas, sempre haverá alguém pensando em melhorar de vida e botar o outro de lado. Mas pelo menos eu acho que era possível ou deverá ser possível; ter um relacionamento melhor nos próximos meses ou anos. Mas a situação atual do Nordeste é essa; nós temos as grande Unimed do Norte-Nordeste hoje dentro da Unimed Brasil e nós temos pequenas Unimed e a única Unimed que é considerada que é grande é a Manaus, mas o resto das Unimed, que deve ser em torno de umas 45, que estão ainda na federação Norte-Nordeste, são pequenas Unimed que vão ter muita dificuldade com as novas regras da ANS.

P/1 – E qual que o senhor considera o seu principal desafio nesses anos de Unimed?

R – Bom nós temos desafios internos e externos. O desafio interno é realmente consolidar, tá certo, uma administração que seja profissionalizada e que você consiga avançar, tá certo, nesta disputa de plano de saúde. Agora, eu acho que nós temos que nos programar e nos preparar para outra maneira de administração, porque do jeito que o sistema tá sendo administrado, do jeito que tá sendo feito o relacionamento entre a Unimed e seus clientes e os seus associados, esse sistema não vai ter, tá certo, uma vida muito fácil porque, imagine, você tem esse tipo de ação que nós estamos fazendo aí não fica, a operadora não está satisfeita, os clientes tem muita reclamação ainda, e os cooperados, eles também não estão satisfeitos, eu estou falando de uma maneira geral, você encontra ilhas de satisfação, você encontra algumas Unimed que eles conseguiram atingir este tipo de satisfação, então se não está satisfeito o cliente porque está havendo alguma falha no serviço, se não está satisfeito o cooperado porque acha que deveria estar ganhando um pouco mais, se não está satisfeita a operadora porque acha que é muito trabalho e não está conseguindo uma solução eficiente, tem que repensar e ver de que maneira a gente vai ter que mudar, então será que nós temos de trabalhar hoje como as empresas americanas, que trabalham por performance, ou você trabalha, você otimiza, você paga em função da produção, se você produz melhor ou se você produz mais, será que nós temos realmente que entrar em empresa de capitais, captar dinheiro no mercado, investir na operadora, quer dizer, é um questionamento atual que nós temos realmente, que as cabeças pensantes, os dirigentes aí, as pessoas que sabem administrar... nós vamos ter que nos sentar e fazer uma programação e executar isso daí. Agora, eu sou uma pessoa naturalmente prática e otimista, então eu acredito que, com as nossas cabeças, com as nossas habilidades, nós vamos encontrar uma saída então que... seria muito melhor se nós encontrássemos essa saída hoje em que a coisa está no meu entendimento aparentemente estável e que você terá tempo para instaurar mudanças, instaurar ações em que você direcione para isso que nós estamos precisando. É melhor fazer isso num momento desse do que num momento de crise, você pode até conseguir no seu intento, mas o sofrimento e o desgaste será muito muito maior.

P/1 – E o que o senhor considera como a sua principal realização na Unimed até hoje?

R – A minha principal realização na Unimed Fortaleza foi transformar a Unimed, no que era um empresa essencialmente amadorística, numa empresa em que você utiliza as ferramentas, atualizadas de profissionalização, então eu acho que isso aí vai ser o diferencial daqui a algum tempo. Eu sei que tem uma frase que eu gosto de citar quando o pessoal me provoca: “Trate o poder como sendo um hóspede, porque do jeito que ele chega, ele vai sair”, então eu tenho essa visão, assim, muito serena, muito tranqüila. Eu sei que daqui a algum tempo, não vai demorar muito, eu deverei estar fora da Unimed Fortaleza, mas eu tenho certeza que irão se lembrar, os que forem pelo menos, que raciocinaram isento de qualquer raiva ou alguma coisa que a gente fez, que a gestão pela qual a gente passou na Unimed, a gente tornou a Unimed profissional e se preocupou em utilizar programas estratégicos, em utilizar a parte profissional e fazer com que você diferenciasse bem; uma coisa é a cooperativa, outra coisa é a empresa e como empresa você tem que lidar, você tem que administrar como sendo uma entidade que tem competição, que tem ferramentas que você tem de administrar.

P/1 – E o que o senhor pode falar sobre os colegas de trabalho, tem alguém em especial?

R – Bom, é a gente, a vida da gente é, como se diz, ela é pleno aprendizado e nós cometemos algumas falhas, como eu lhe falei, na primeira gestão, o grupo que se formou não foi um grupo, assim, escolhido por mim, quer dizer, o grupo estava formado quando eu fui convidado para o grupo, quer dizer, a coisa se inverteu. O bom é que o presidente e o coordenador líder escolheu os seus diretores, escolheu os seus componentes, então eu acho que por isso, por esta razão, na primeira gestão nós tivemos distinções internas, coisas complexas de serem administradas. Deu para administrar, quer dizer, os cinco que eram cinco diretores inicialmente, nós tivemos a deserção de dois e que prejudicou muito nossa gestão, mas é aquela história, no fim tudo dá certo, se não deu certo é porque não chegou no fim [risos] então com este pensamento aí, a gente conseguiu aí, então eu reputo, é, três pessoas que tiveram comigo, assim, na diretoria e alguns conselheiros que mantiveram conosco, eles foram de extrema valia na primeira gestão, então tenho que citar o Dr. Francisco José Barroso de Oliveira que a gente chama, o Dedé que é diretor comercial, a Dr.

Emair Borges, que era a diretora de recursos médicos hospitalar, o Dr. Glauco Lobo que era conselheiro, o Dr. Tadeu Leitão e o inicialmente Dr. Juca, que faleceu no mandato, e nós elegemos o Dr. Hélio Télió. Eles foram, como se diz, o ponto ou os pontos de apoio em que nós conseguimos levar a Unimed em frente naquele período tumultuoso e deu certo, a gente avançou, mesmo com toda aquela confusão interna, deu certo. E, por planejamento político, nós optamos na segunda gestão trazer outras pessoas de até, vamos dizer assim, que participavam, digamos, do outro lado, então nós trouxemos colegas que vieram a fortalecer o grupo, então atualmente nós temos a Dr. Riane, que veio a substituir a Emair, a diretora de recursos médicos hospitalar, realmente foi uma aquisição muito importante e o Dr. Rômulo Barbosa, que hoje é o diretor financeiro e que também é outra pilastra lá em que nós apoiamos nesta nova empreitada aí que é consolidar a primeira gestão que nós tivemos de 2002 a 2003.

P/1 – E os funcionários? O que a Unimed representa para os funcionários lá em Fortaleza?

R – Bom, é, nós dotamos aí o número administrativo que a gente vinha perseguindo desde o começo... era ver se a gente colocava três níveis de administração. O conselho administração é a parte estratégica, formar o conselho gestor, que seria a parte executiva e a parte de gerentes e chefe de área seria a parte operacional da nossa administração, então nós conseguimos, depois de inda e vindas, formar este esquema administrativo a partir de este ano em que nós trouxemos para dentro da cooperativa este modelo em que você tem a parte estratégica, e na parte em que, digamos aqui, executiva, nós montamos um comitê em que tem o Pedro Jorge, que hoje é o gestor da presidência e coordena, faz a parte mais de controladoria; nós temos o diretor financeiro, que era um antigo gerente, que é o Adriano Ramalho, o diretor de recursos médicos hospitalar que é o Dr. Ferreira Filho, que tá ajudando a Riana, que é a diretora de recursos médicos hospitalar, certo, o pessoal que tá na diretoria administrativa.

P/1 – O senhor poderia nos contar algum caso pitoresco que aconteceu nesses tempos do senhor na Unimed Fortaleza, algum caso interessante?

R – Bom, tem muita coisa, né! Uma coisa triste é, como eu lhe disse, um dos nossos conselheiros fazia parte do CAD (?), ele teve leucemia, era um grande cirurgião cardíaco, Dr. Régio Car, conhecido nacionalmente e nos ajudou muito porque a gente teve a preocupação, na primeira gestão, de colocar essencialmente profissionais médicos que tivessem responsabilidade para que a gente pudesse sobrepor o pessoal, então esta foi realmente uma perda triste. Agora, nós tivemos muitas coisas, vamos dizer assim interessantes. Uma das coisas que a gente fez que eu me lembro, foi muito engraçado, foi o primeiro ano, a gente teve muito problema, a gente não fez nenhuma festa no final do ano, festinha de natal e hoje eu digo assim, nessa minha vida louca eu achava que festa, assim, lazer é coisa supérflua, eu nunca me preocupei com isso porque eu nunca fui destas coisas. Mas depois a gente aprende que faz todo mundo, e nós brasileiros especificamente, nós somos muito chegados a família, muito chegados aos amigos, então quando foi no final do ano todo mundo me perguntou: “E você não vai fazer nenhuma festa”, então alguém disse assim “A nossa diretora ela é evangélica, ela é batista, eles são evangélicos, eles não gostam de festa” [risos]. Aí, quando foi no ano seguinte, 2003, a gente resolveu fazer uma surpresa, fazer uma festa para os médicos e uma para os funcionários, então nós temos em Fortaleza um grande grupo, que é o grupo Nórdico Cearense, que fica na beira-mar. Nós fechamos este grupo e, acho que foi dia dez ou 12 de dezembro, a gente, de surpresa, mandou convidar todos os funcionários. Nós fomos lá em 1.500 mil funcionários e arranjamos muitos prêmios e muitos presentes, convidamos lá uma banda que é a Caribe King, uma banda fantástica, foi assim, uma noite assim, maravilhosa. Aí no outro dia, chegou lá na diretoria assim, uns mil baixo-assinados dizendo que foi a melhor festa deles, que muitos deles nunca pensaram poder entrar num grupo daquele e entraram no grupo, dançaram a noite toda e tiveram um buffet do melhor e isso foi realmente uma coisa muito importante. E também no mesmo ano, eu fiz a primeira festa, que era a festa do cooperado, que a gente tá fazendo todo o segundo sábado, que hoje é a festa mais esperada da cidade: “Quando é a festinha da Unimed”; “Tal dia já sabe que tem” todo mundo da cidade fica esperando.

P/1 – E como é compartilhada a sua carreira de médico com as atividades executivas da Unimed?

R – Bom, é de acordo aí com as leis da física, você não pode ocupar duas coisas ao mesmo tempo [risos], né! Essa lei eu tenho de admitir e aceitar naturalmente, eu ganhei sem dúvida a parte administrativa e perdi um pouco a parte de cirurgião agora, por opinião eu não vou deixar minha carreira de medição, eu não posso deixar uma coisa que eu conquistei com tanta dificuldade se esvaír porque eu sei, como médico, eu sou diretamente responsável por aquele que faz para manter minha profissão. Como administrador e quem, como se diz, quando a gente tá na posição que eu estou, eu procurei me inteirar de ler coisa, ler política, ler relação de poder, política, eu digo assim, só para você ver aqui por baixo, tem um livro que eu acho fantástico é “As Quarenta e oito Leis do Poder”, eu já devo ter lido este livro umas cinco vezes, cada vez que eu leio este livro eu me espanto, mas ...

P/1 – Interpreta de outra forma né...[risos]

R – [risos] Li o Marx Weber, Maquiavel, isso aí é “pinto” [inaudível] isso aí é “pinto” em comparação a “As Quarenta e oito Leis do Poder”, mas ele diz assim, em resumo claramente, que poder e ética, é incompatível não é nem por você, é que, para você exercer este mistério, você se cerca de muita gente e mesmo que você tenha uma linha, você vai terminar conflitando com este povo [risos] Então voltando onde eu estava, preocupado com isto aí, eu tenho que dedicar meu tempo mesmo e estar atento à estas coisas, mas por outro lado, eu também, por princípio, não posso deixar minha profissão, nem posso deixar de minha família. Mas o que eu faço no consultório, eu vou todo o dia... eu estando lá em Fortaleza, eu vou todo dia e meu consultório melhorou muito porque hoje eu sou uma pessoa com veracidade, eu sou o presidente da Unimed e sou Neurocirurgião, acontece com todo mundo, quer dizer, muita gente vai no meu consultório para perguntar se dá para eu conseguir um emprego [risos], ou sobre um problema do plano de saúde e eu poderia chegar e dizer para o meu cliente: “Problema de Unimed lá na Unimed aqui é meu consultório” eu conciliei as coisas: “Olha, não é bem assim, veja se entende, aqui é mais a parte de minha profissão, mas eu vou pedir a alguém para lhe telefonar”, enfim, eu concilio isso aí muito bem e por princípio mantenho o meu consultório... cirurgia realmente eu tenho, pego muito pouco, os clientes vêm a mim e eu endereço aos colegas que trabalham comigo, por uma razão muito simples, eu fico preocupado, eu faço neurocirurgia, eu operei um tumor, daí operei um tumor hoje, daí eu vou e viajo e este tumor complica, e isto acontece demais em neurocirurgia em todo o canto e chega a ter um enlace não muito bom. Quando eu tenho uma rivalidade grande não é difícil dar no jornal que o paciente faleceu porque o cirurgião responsável não estava na cidade. Então eu evito neste ponto cirurgia, mas quando é coisa mais simples eu mesmo faço então,



mas antes eu explico, fique sabendo que é possível que, se tiver alguma coisa, eu não estarei aqui quem vai é fulano.. É bom tem dado certo. E quanto a minha família, quer dizer, eu sou casado há trinta anos com a mesma mulher, eu tenho quatro filhos o meu mais velho, vinte e sete anos já é médico, tá fazendo psiquiatria aqui no Rio Grande do Sul, o meu segundo tá fazendo o quinto ano de Medicina lá na UFC, o meu terceiro, digamos assim, na linguagem popular: “Eu tô “atalhando” para a Medicina, ele, assim, tenta fugir e eu digo: “Rapaz, você pode fazer tudo que você quiser contanto que seja Medicina” [risos] Então e o meu quarto também tá com dezoito anos, meu caçula que se acha o maior baterista do mundo e também, eu tô brincando né. Quer dizer eu tenho uma família...

P/1 – São três filhos homens?

R – Quatro!

P/1 – Quatro?

R – Quatro filhos homens e minha mulher. Ela terminou duas faculdade, mas por opção pressionada não exerceu nenhuma, que era para cuidar da família, mas quer dizer como cinco do interior eu, quer dizer, também sei conciliar as coisas, ela realmente é minha companheira, me ajuda enormemente nestas tarefas aí.

P/1 – E me fala um pouco de projetos de responsabilidade social que vocês têm lá em Fortaleza? Na região.

R – Bom, essa parte de empresa cidadã, da parte socioambiental, melhor dizendo, isto é uma coisa relativamente nova, é nova para o Brasil. Imagine como é nova lá para gente, mas é eu entendo que é um dos pontos de importância para um empresa como a nossa que é uma empresa de médicos e um dos princípios do sistema cooperativista é a preocupação com a comunidade, e acho que neste contexto está incluído a responsabilidade social. Então nós levamos uma dezena de ações não vou dizer que chega a ser uma parte de empresa-cidadã então vamos dizer assim é ação social, mas nós trouxemos uma pessoa de nome Vidal e ele nos fez um projeto ele fez doze projetos, de bem feito, ele é professor da faculdade de Unifor da parte de empresa-cidadã e nós vamos executar isso aí porque eu entendo que uma empresa como a nossa que fatura quase meio-bilhão por ano, nossa fatura é de quarenta e oito milhões mês, você tem que ter uma parte de atuação na parte de responsabilidade sócio-ambiental, então o que é que fazemos hoje nós temos parceria com a Coopvida [Cooperativa dos Profissionais de Saúde], que é a cooperativa de aidéticos, de soropositivos, em que nós patrocinamos todo mês um certo valor. Este dinheiro, eles compram.. são artesãos, devem ser umas 100 pessoas e com este dinheiro eles fazem, lá, o produto deles e eles vendem e com isso conseguem sobreviver. Houve até uma discussão, se a gente ajudasse crianças e ajudasse idosos, até, certo, eu intervir naquilo: “Vamos fazer uma coisa: vamos procurar uma empresa séria em que realmente se possa atuar porque ajudar criança realmente é importante, mas já tem tanta gente preocupada com isso, vamos pegar um segmento discriminado” e realmente foi uma coisa muito boa. E nós temos parcerias com o Emprede(?), é que realmente este aí é um grupo de pediatras que atua na área da desnutrição, nós temos as parcerias com as Elos da Vida, [Associação Elos da Vida] com os diabéticos, Associação dos Diabéticos e Hipertensos. Nós vamos investir pesado na parte sócio-ambiental a partir deste projeto que foi feito e que nós aprovamos com muitas dificuldades lá no processo de administração. A preocupação minha é de trazer os médico, os cooperados e explicar isto para eles, eles não entendem assim, a gente tem um medo de eles acharem é que eu estou gastando o dinheiro deles com coisa que não vale a pena. Então porque, porque a maior parte deles ainda pensa que a cooperativa é uma coisinha para ele tirar o dinheiro dele e botar os parentes dele como empregados, os amigos dele, e tirar, vamos dizer assim, o maior benefício possível, então é outra dificuldade que a gente tem em todo o canto, tem de relacionamento com os nossos associados.

P/1 – Doutor, vamos falar um pouco da educação, a educação é vista como nos princípios básicos do cooperativismo? Como o senhor avalia hoje esta questão na sua região e quais as ações futuras nesta área?

R – Certo, bom, é, eu sempre gostei quando você fala assim em ensinar, educar, eu parto do princípio que sem educação, sem conhecimento é muito difícil você conseguir a melhoria das pessoas, então chega lá na Unimed, todas as universidades me mandam lá, hoje nós temos cinco universidades, cinco faculdades de Medicina no Ceará, quer dizer, já tá começando a exagerar, então eles me mandam pedir patrocínio para congresso, para reuniões científica, quer dizer, isto aí a gente manda com o maior prazer, mesmo sabendo que às vezes eles vão é fazer o churrasco deles, mas alguma coisa terá de proveito. Então a gente investiu. Nós tínhamos lá um Núcleo de Disseminação do Conhecimento Cooperativista, devido a dimensão da cooperativa, como eu lhe disse lá nós somos em 3.800 mil cooperados, nós fizemos foi uma universidade cooperativista. Então a gente estruturou esta corporativa, nós viemos aqui na Fundação Unimed e observamos como ela funciona, fizemos aí um [inaudível] com as empresas que têm cooperativas que é uma coisa também recente e colocamos toda a programação que atinge todos os segmentos. Os [inaudível] nós colocamos para os cooperados cursos de especialização, MBA [Master of Business Administration], curso de extensão, pós-graduação, lato sensu, tipo auditoria, estação hospitalar, gestão de empresas. Para os clientes, a gente fez um tipo de conhecimento, como é que funciona o plano, as atendentes... nossas atendentes, nós temos cursos, além de outros cursos menores para os médicos de Inglês, curso de Marketing. Bom, mas eu acho que poderia até avançar um pouco mais, porque a gente tem que atuar no lado cooperativista assim como a gente tem que atuar no lado de atualização e dando maior chance para que os colegas até optem por outras especialidades. O que nós estamos tendo hoje, tinham algumas especialidades que, elas estão em crise, por exemplo, Pediatria, a gente sabe que clínica médica, se você faz puramente consulta, você tá fadado a desaparecer porque não tem como sobreviver. Então você tem que derivar ou fazendo, tá certo, algum outro tipo de procedimento que lhe agregue alguma coisa mais, ou então mudando mesmo de especialidade. Então a gente tem especialidade em auditoria médica, que é uma outra chance, Geriatria, Nutricionista, tudo isso aí são cursos que nós estamos programando para a melhoria do profissional. Do ponto de vista cooperativista, o que nós estamos programando é que nós vamos fazer semanalmente, vamos dizer assim, curso de conhecimento da cooperativa, por exemplo, então convida os cooperados e a gente determina um tema; conheça como é que funciona o departamento intercâmbio, então você faz uma explanação de quinze minutos, convida este colega para que ele vá visitar o intercâmbio porque se você não fizer assim, ele acha que a cooperativa está gastando demais, tem funcionários demais, então não sabem e quando você determina qualquer tipo de mudança, como é que a coisa procede? Então é um trabalho de formiga, é um trabalho de

perseverança, mas que funciona se você tiver aquela determinação de fazer aquela coisa sequencial, ela funciona, tanto é que, por exemplo, no princípio a gente... todo mundo fez uma pesquisa e pergunta aos cooperados: “Você conhece a sua cooperativa?” e quando a gente assumiu aí quatro anos atrás, 10% dizia que sim e nós temos hoje 30% dizendo que conhece a cooperativa e o que vem de lá. A gente teve muita dificuldade de implantar certas coisas, por exemplo, nós implantamos a Audiometria que é no consultório. Todo mundo... o cliente tem que passar lá e botar o dedo para saber se é dele mesmo, porque nós sabíamos que 10% das consultas não eram de terceiros, eram de familiares, era a família que tinha três, quatro filhos, comprava um plano e os outros iam tudo passar a carteirinha, é a firma que tem 50 funcionários, aí o chefe compra dez planos de saúde e a carteira circula entre os 50. Então nós coibimos aí um número de consultas grandes, então todo mundo tem que ter computador e a gente tinha a resistência, você sabe, que tecnologia nem todo mundo quer utilizar, mas a gente foi devagarzinho e a gente utilizou a mesma coisa, aqueles que botaram computador neste mês, nós vamos dar três DVDs, aí todo mundo saiu correndo para colocar o computador e ganhar o DVD. E esse tipo de coisa... então nós temos realmente que investir no cooperado tentando que ele conheça sua cooperativa para ele participar mais. Então é um trabalho duro, às vezes você pensa em, vamos dizer assim, desistir, mas tem que ser otimista.

P/1 – Como a Unimed tá trabalhando a questão da inovação tecnológica da Medicina, em termos de equipamentos?

R – É, a saída para isso aí você tem que acompanhar isso aí bem direitinho, eu tive recentemente... me deram um livro para ler que era “Riqueza Revolucionária” é do Alvin [inaudível] Papa aí da administração, então ele diz que: “Se você observar uma corrida, quais são as empresas que acompanham as inovações?” A empresa número um que acompanha as inovações tecnológicas são as grandes corporações e o mercado financeiro, mas a nossas entidades, isso nos Estados Unidos, as nossas entidades devem ser no último ou penúltimo local porque são as que têm mais problemas para você conseguir atingir isso daí. Bom, a sociedade, para que ela consiga chegar às inovações, ela deve tá aí no quarto, quinto lugar, mas então é o que nós fazemos que eu acho que funciona razoavelmente, é ver as mudanças tecnológicas. Aparece um novo aparelho, então o cliente vê na televisão e quer que você já utilize, então nós temos os comitês de especialidade, e nos comitês a gente tem a preocupação em colocar pessoas notórias da sua especialidade para poder dizer: “Olha, quem deu este parecer foi o seu presidente da sua sociedade, foi da sua cooperativa” com isso a gente consegue pelo menos atingir um pouco isso aí. Apareceu uma nova tecnologia aí a gente já pede o parecer do comitê, o comitê diz: “Não é isto aqui”, “Este medicamento serve para o câncer”, “Realmente ele funciona para esta cirurgia” e com isto aí a gente adota ou não e com isso a gente adota outra ponta e isso aí vai desdobrar na parte legal, você sabe que tem que ver se esta nova tecnologia já está sendo paga, se está no rol da NS(?), e se você poderá de certa forma cobrar um pouco mais por esta nova tecnologia, porque a gente não tira dinheiro, se apareceu uma nova tecnologia que vai demandar mais custo você tem que, de uma certa forma, compensar aqui a contrapartida de seus clientes.

P/1 – Voltando um pouquinho lá para a educação, e qual a colaboração da Unimed nesta perspectiva de educação para o futuro? Como serão as cooperativas como o senhor vê isto?

R – A fundação que nós montamos, nossa universidade que tá ligada a fundação eu acho que eles têm que ter um papel justamente importante em estar antenado com as tendências. Quais são e quais são os caminhos, as direções que as coisas vão tomar e acho que eles devem ser os vetores para indicar qual o tipo de curso, qual o tipo de conhecimento que deve ser disseminado aí pelos cooperados. Reconheço que a gente ainda não está... eu penso assim, com esta facilitação que você tem hoje em você instalar a Universidade e cursos eu acho que as grandes Unimeds, elas deveriam se estruturar. Não que ela vá fazer uma universidade USP, lá uma UFC ou uma Unifor, mas que ela deveria realmente propiciar ensinamentos tanto da parte cooperativista como da parte também de especialização e outras especialidades para que os colegas cooperados tivessem melhor ganho de vida. Eu acho que, é, a saída tá nesse viés.

P/1 – E quais o senhor acha que são os projetos futuros para o sistema Unimed? Por exemplo, se é a área de tecnologia das regiões, como é que tá isso dentro do sistema Unimed?

R – Eu dei uma pincelada na nossa conversa, mas eu vou resumir aqui em duas coisas: eu acho que o sistema tem que ser repensado na maneira de administrar e de se relacionar, tá certo, com os seus associados, seus clientes, seus associados, os médicos cooperados e seus clientes. Tem que... a maneira que nós testamos relacionando não vai dar certo então tem que mudar, certo, é aquela vida natural das empresas, você desenvolve um produto, você lança este produto e depois de um certo tempo este produto passa a ser obsoleto e você tem que mudar. Então o nosso produto de venda de plano de saúde somente não tá bom. E quanto ao relacionamento com a parte de tecnologia, a gente tem que incorporar a medida do possível este tipo de inovação porque senão você vai perder este tipo de competitividade. E na parte de relacionamento com os médicos, realmente, você terá que trazê-los para dentro da cooperativa, explicar e mostrar como é que ela funciona para que eles possam entender e ajudar ela nesse tipo de administração.

P/1 – E qual a sua visão de futuro da Unimed do Brasil?

R – Acho que a Unimed do Brasil ela é sem dúvida a instância maior do sistema. Eu vejo que ela tem sido muito bem gerida. O Dr. Celso Barros, ele conseguiu com a sua maneira de liderar. Uma coisa importante foi que ele reunificou o sistema, quer dizer, de uma maneira que nós tivemos alguma participação na reestruturação das Unimeds. O Dr. Celso Barros será, ao longo do tempo... quando daqui a 50 anos, se contar esta história, ele vai ser a pessoa responsável pela luta e pela reintegração do sistema. Então ele deverá ter o papel mais importante nestes primeiros anos aí que virão e eu sou, como se diz, do pensamento que a Unimed terá sempre um grande papel uma vez que... um papel dentro das operadoras, uma vez que ela sempre tá preocupada em fazer um serviço bem feito, com responsabilidade, com ética, com seriedade, com honestidade, então ela tem os grandes princípios que norteiam as grandes instituições, então você só consegue segurar uma instituição se você tiver princípios, se você tiver valores, na hora que você não tem princípios, você não tem valor, você não consegue se segurar porque que hoje quais são as maiores instituições seculares que tem aí? A Igreja e os militares, porque eles se sustentam, porque eles têm regras, têm princípios, têm leis. e têm valores dos quais eles não se afastam. Os costumes, eles podem mudar, mas os princípios, eles não devem mudar, não devem e não podem mudar, são imutáveis, então se o sistema ele tá preocupado em fazer as coisas adequadamente, se ele está preocupado em se atualizar e fazer

essas adequações, eu vejo com muito bons olhos porque nós teremos desafios, mas como eu já disse também, nós temos que ter cabeça, nós temos a inteligência suficiente para controlar isto daí e brasileiro, além de inteligente, ele quando ele quer, ele dá jeito para as coisas de uma maneira não muito adequada.

P/1 – Quais as lições que podem ser tiradas do passado e levadas para o futuro do sistema Unimed?

R – Eu acho que a lição do passado é que não deve deixar que algumas pessoas dominem por completo. As regiões que dominem por completo, as pessoas que dominem por completo, as entidades médicas. Quer dizer, uma pessoa somente não deverá ocupar os cargos de todas as instâncias de diretoria, então eu acho que esse poder, ele tem que ser compartilhado naturalmente com as pessoas que tenham as virtudes melhores, habilidades e conhecimento para fazer. Então eu acho que no momento em que dominou praticamente todos os setores a tendência é a deserção, a confusão e a separação. Ai depois se junta novamente como tá acontecendo ai.

P/1 – E nós vamos para uma avaliação final da entrevista, como o senhor vê a atuação da Unimed no Brasil?

R – A Unimed do Brasil, ela ocupa 33% do mercado dos planos de saúde e com algumas atuações bem mais profundas, bem mais determinantes em algumas cidades, em alguns estados. Então, em linhas gerais ela, é um plano de saúde realmente respeitada pela própria história dela, porque na hora que você diz para o cliente que isso é um plano de saúde que é formado pelos médicos que são os próprios proprietários, os próprios donos e que é um plano de saúde que não visa o lucro, ela é uma cooperativa, ela quer que os cooperados dela ganhem o máximo que puderem, sem interferência de um atravessador, mas ela não tem o interesse lucrativo, isso aí é uma competitividade grande em relação aos outros. Então ela a Unimed representa um segmento que tem crescido e ele tem conseguido abocanhar um pouco mais de clientes entre as operadoras e que ela representa um lado do cooperativismo forte, pujante que acho que nenhuma cooperativa a nível nacional, ela exerce com tanta maestria esta liderança.

P/1 – Em sua opinião como a sociedade vê a Unimed?

R – Eu acho que a visão da Unimed ela é muito boa e acho que até tem uma transferência da visão do médico. Não sei se você leu alguma coisa a esse respeito, mas tem uma estatística que mostra que as pessoas acreditam, vamos dizer assim, os brasileiros acreditam na igreja, acreditam nos militares e acreditam no médico, 80% deles acreditam no médico, então essa verdade aí que eu digo que é uma verdade do médico, do saber que ele tem ele é transferido também para a Unimed, então a sociedade também vê a Unimed com muito bons olhos, né! Coisa que eu não poderia falar aqui dos advogados, né, mas tudo bem...[risos]

P/1 – Qual o principal diferencial da Unimed em relação aos outros planos de saúde?

R – O principal diferencial é justamente uma vez que a Unimed... os proprietários são os próprios donos, e são esses donos que fazem a gerência que fazem a administração da Unimed, e que a Unimed não tá tendo a visão lucrativa, ela não é uma empresa mercantil, eu acho que isso aí é o grande diferencial com relação às outras operadoras de plano de saúde.

P/1 – E qual o fato mais marcante que presenciou ao longo destes anos na Unimed?

R – Eu acho que as preocupações, tá certo, em que as Unimeds tem em estarem adequadas e atentas às instituições, às melhores práticas administrativas de cada momento. Eu acho que isso aí é uma coisa marcante, as convenções da Unimed, o [inaudível] as reuniões que eram feitas na parte operacional, elas são muito marcantes porque a preocupação é de satisfazer o cliente, o mais importante aqui é o nosso cliente, é tratá-lo adequadamente, aquilo que a gente tá vendendo, a gente realmente entregar de uma boa maneira, então isto é muito marcante para o sistema Unimed.

P/1 – E na sua opinião, qual a importância da Unimed para a história do cooperativismo brasileiro?

R – É, a Unimed ela representa dos últimos 40 anos, a maior marca de sucesso do cooperativismo, né! Porque ela consegue unir... um terço dos médicos do Brasil, eles estão dentro do sistema Unimed e também acho que 75% das cidades do Brasil, elas são, vamos dizer assim, “aquinhoadas” assim, como uma singular da Unimed. Então isso aí representa sem dúvida um marco importante dentro do cooperativismo porque é um exemplo para a gente aqui nacionalmente e até, vamos dizer, por exemplo, internacional, acho que não tem nenhuma cooperativa da dimensão da nossa.

P/1 – E quais os maiores aprendizados de vida que obteve trabalhando na Unimed?

R – O maior aprendizado de vida foi de melhorar o relacionamento com as pessoas. A gente como médico... você tem que saber antes que as pessoas lhe digam o que ele quer, você tem de certa forma ler na expressão, ler na expressão corporal, ler nas entrelinhas, é você saber o que ele quer não no que ele diz, no que ele não diz, então realmente isso aí eu aprendi muito. E a outra coisa que eu realmente não tinha experiência, era administrar uma empresa, até então eu administrava o meu consultório e tinha uma participação no serviço dos hospitais, mas aprender a administrar e também por uma questão de humildade tive de fazer curso de gestão e que estou terminando aí uma especialização, uma pós-graduação que é para poder ter também um amparo formal, né! Mas, cita-se ai dois campos de engrandecimento uma vez que eu entrei no sistema e o conhecimento também que eu tive do resto do sistema e dos demais diretores de engrandecimento sem comparação.

P/1 – Dr. Mairton, o que é ser Unimed?

R – Ser Unimed é incorporar a filosofia corporativista e aplicar essa filosofia adequando aos tempos modernos. É você, tá na sua cabeça, né, porque o corporativista ele lida essencialmente em fazer o bem as pessoas e fazer o bem as pessoas de uma maneira até que for possível igualitária, isso que é a filosofia do sistema corporativista.

P/1 – E o que o senhor acha da Unimed comemorar seus 40 anos de vida por meio de um projeto de memória?

R – Quando você não tem memória você não vale nada [risos] então quando eu falo memória é do ponto de vista neurológico. E o que representa uma pessoa que perdeu isso [inaudível]? Coitado, representa... ele é inseguro, ele depende de terceiras pessoas, se você deixá-lo ele não sobrevive, então uma instituição que não tem memória, ela também não vai conseguir evitar os seu percalços e pelo menos mostrar as pessoas quem foram aquelas que fizeram o bem e aquelas que fizeram o mal corrigindo o lado bom quando foi necessário. Então tem que ter memória, porque sem a memória você não vai poder evoluir, você vai voltar a cometer talvez as mesmas falhas porque você não se amparou do que aconteceu anteriormente.

P/1 – E tem algumas coisa que o senhor gostaria de falar que nós não perguntamos, o senhor gostaria....

R – Eu acho que eu falei demais até [risos], mas eu gostaria só de dizer para vocês que realmente na minha vida de médico não foi uma coisa planejada, que eu me planejei estar aqui hoje, contando uma história que é realmente uma história recente, uma vez que eu estou no sistema há cinco anos, mas ela sem dúvida... uma vez que eu entrei no sistema, eu procurei da melhor maneira aprender o que há de melhor, aprender as coisas boas e não está longe, a profissão médica ela não está longe de exercer o mistério do corporativismo porque um médico na sua formação, ele é formado para servir as pessoas, ele tem que ter na sua formação uma atitude de sempre estar ajudando e estar ajudando da maneira justa e a maneira mais honesta possível. Então se você incorpora ou se você aplica os mesmos princípios da sua profissão dentro de um sistema corporativista a coisa tem que funcionar, vai funcionar bem.

P/1 – E o que o senhor achou de ter participado desta entrevista?

R – Achei bom demais, achei muito bom, porque inclusive uma oportunidade rara, para que a gente possa registrar uma história que eu vivi e que esta história... cada coisa tem uma dimensão, mas a minha dimensão pessoal e a dimensão até da minha região da minha cidade de Fortaleza, isto aí tem sido extremamente importante e positivo. Porque isso aí nós vamos, também corrigir uma série de coisas também na nossa cidade.

P/1 – Então em nome da Unimed e do Museu da Pessoa nós agradecemos a sua entrevista.

R – Sou quem agradeço a entrevista e a paciência em me escutar [risos].