

MUSEU DA PESSOA

História

Dr. Você faz Milagre!!

História de: [Ronaldo Paes Barreto](#)

Autor: [Valdir Portasio](#)

Publicado em: 09/06/2021

Sinopse

Infância em Recife. Trajetória em medicina. Cirurgião desde os 25 anos. Atuação nos sindicatos dos médicos. Envolvimento no cooperativismo médico.

Tags

- [pai](#)
- [Recife](#)
- [medicina](#)
- [hospital](#)
- [sonho](#)
- [milagre](#)
- [INAMPS](#)
- [Política](#)
- [UNIMED](#)
- [Ronaldo.](#)

História completa

Projeto UNIMED BRASIL 40 ANOS Realização Instituto Museu da Pessoa Entrevista de Ronaldo Paes Barreto Entrevistado por Lenita Verônica Pires e Clarissa (Bataglia?) Maués, 27 de março de 2007 Código: UNBR_HV031 Transcrito por Augusto César Maurício Borges Revisado por: Lucia Nere Azevedo P/1- Nós sempre começamos pelo nome, local e a data de nascimento. R-Ronaldo Paes Barreto nasci em Recife em 26 de Maio de 1948. P/1- Qual é a sua atividade atual na Unimed? R-Eu sou presidente da Unimed Guararapes, segunda gestão, foi reeleito agora neste ano e sou presidente da Unimed Pernambuco que é a federação que é as cooperativas de Pernambuco e participo do Conselho de Administração da Unimed do Brasil. P/1-Certo. O nome dos seus pais? R- Amara Paes Barreto e Lucila Tavares Paes Barretos, falecidos. P/1-Quando eles eram vivos quais eram as atividades? R-O meu pai era fiscal de renda do estado e a minha mãe era doméstica. P/1-E a origem da sua família? R- A origem da minha família vem da região ali costeira de Barreiros que é uma cidade junto à praia em Tamandaré que é uma praia muito conhecida. Fica naquela região de quem vai pra Porto de Galinhas. P/1-Nossa. R-Porto de galinhas. P/1-Que maravilha! Vamos falar um pouco da sua formação educacional. O que influenciou mais para a escolha da sua carreira? R-Interessante. O que influenciou foi o meu pai. Ele tinha um pensamento, apesar de que ele não tinha um curso superior, ele achava que os filhos deveriam todos se formar, né? E ele tinha assim um pensamento de nomear: um vai ser advogado, um vai ser médico e eu fui escolhido pra ser médico. Eu acredito que eu sofri uma lavagem cerebral. Talvez, e desde cedo eu achei que ia ser médico e me esforcei e trabalhei pra isso. Terminei sendo. Foi uma imposição boa, né? P/1-E como que foi. Conta um pouco aí do curso, como que foi essa trajetória. R- Eu me formei nas Ciências Médicas que é a Faculdade de Ciências Médicas em Recife. Atualmente tem três, né, na época eram duas, têm a federal e as Ciências Médicas que se equivalem e eu fiz o curso na faculdade de Ciências Médicas. A minha tendência, desde o segundo ano eu já pensava em ser cirurgião. Achei que deveria ser, achei interessante e comecei a frequentar o próprio hospital, o hospital Oswaldo Cruz, o bloco cirúrgico já no segundo ano de medicina, né? Fiz o curso, fui _____ em cirurgia, uma coincidência, talvez porque eu gostasse muito. P/1-Quando foi? R-Eu me formei em setenta e dois, comecei em noventa e oito, né, sessenta e sete, sessenta e oito. E depois eu fui fazer a minha formação no Rio de Janeiro no hospital Souza Aguiar de cirurgião. Como cirurgião geral passei dois anos. Lá eu fui chefe dos residentes e trabalhei no serviço doutor Augusto Paulino Neto e esses dois anos de residência foi muito importante para minha formação. O hospital Souza Aguiar tem um movimento grande. Pro cirurgião geral ele sai... Hoje em dia a residência ela está com mais tempo, né? Mas na época da gente eram dois anos de formação como cirurgião geral. P/1-O senhor tinha quantos anos nessa época? R-Eu me formei com vinte três para vinte quatro anos. Vinte e cinco, 26 eu estava fazendo a residência e depois eu voltei pra Recife. Lá eu tinha um emprego público na prefeitura que eu já era estudante, né, eu tinha um emprego como estudante, trabalhava lá e continuei na prefeitura e fiz concurso para o INAMPS (Instituto Nacional de Assistência Médica da Previdência Social), na época

era o INAMPS, (Instituto Nacional de Assistência Médica da Previdência Social) que o hoje é o ministério da saúde. Entrei inicialmente, era precária a situação, tive que fazer concurso e coincidentemente tirei primeiro lugar no concurso em cirurgia geral e aí fiquei fazendo a minha formação toda lá em Recife onde eu atuo ainda hoje. P/1- Esse foi o seu primeiro trabalho? R-Foi a prefeitura, né? E depois o INAMPS. P/1- Na prefeitura. O senhor lembra o primeiro dia de trabalho assim como foi? R-O primeiro dia de trabalho como médico? P/1-É. R-Eu já era ligado à prefeitura e quando eu voltei eu freqüentava o ambulatório. E já era cirurgia de formação no Souza Aguiar, né, quando eu voltei eu voltei para o hospital Barão de Lucena e comecei a trabalhar. Já tinha, já era muito ambientado, quer dizer, ficar assim um marco... como foi o primeiro dia fica meio difícil. Já era ambientado, freqüentado. Desde estudante, eu comecei no segundo ano, né, então a gente quando volta ambientado e aí era depois abrir consultório. Tem um fato, que eu comecei muito jovem com 24, 25 anos e aí eu até lembro que eu coloquei um bigode porque as pessoas me achavam muito novo e não tirei mais. Ficava difícil você enfrentar 25, 26 anos você como cirurgião enfrentar assim um operar um pai ou a mãe ou um filho, um irmão não é fácil não. Então pra dar uma certa confiança talvez. P/1-Nessa época era cirurgia... R- Geral. P/1-E onde mais o senhor trabalhou? Vamos falar mais dessa trajetória assim. R-Trabalhei no hospital Barão de Lucena, já era da prefeitura. Trabalhei no pronto socorro através da prefeitura eu dei plantão no hospital da Restauração, passei dois anos dando plantão e depois como que eu era da V eu voltei pra prefeitura e abri consultório. Quer dizer, onde havia atividade, onde havia maior atividade era no hospital Barão de Lucena que era o hospital geral, um hospital grande ainda existe hoje. E antes e depois eu passei por outros hospitais, que eu naturalmente estou de licença prêmio que é o hospital Agamenon Magalhães. Sempre tive uma relação com a residência médica. Em alguns momentos eu fui o preceptor de residência de cirurgia geral tanto no Barão de Lucena como no Agamenon. No Agamenon eu participei sempre que é uma forma de ensino. Não é universidade é um ensino prático. Chama residência médica que a gente atua como preceptor, quer dizer, a gente treina os médicos recém-formados e os estudantes. E os médicos recém-formados da residência médica você treina o banco cirúrgico. P/1-Bem legal. R-Eu faço cirurgia geral numa certa, o que chama geral hoje em dia está muito localizado em abdômen. Mas eu tive formação no IED [Instituto Elpidio Donizetti] depois havia uma necessidade, uma demanda muito grande de paciente com problema de mama. Então adquiri isso no Barão de Lucena eu comecei a atender também. Mas aí eu faço toda a cirurgia abdominal. Hoje em dia é com treinamento em vídeo e ultimamente eu estou operando também obesidade mórbida, né, e sempre fiz treinamento, _____ em Goiânia de vídeo, fiz treinamento em São Paulo de vídeo. Sempre que eu posso eu faço uma reciclagem e faço também atuação médica, né? Paralelamente eu não abandonei assim a atividade política, não partidária, porém, médica que eu fui do sindicato dos médicos, quer dizer, nesse interregno entre 1980 e 1981 eu participei do sindicato. Quando eu cheguei na residência eu comecei a participar do sindicato e fui ser representante do sindicato junto à federação nacional dos médicos com uma pessoa muito conhecida na época, política, era Charles _____. Inclusive o atual presidente da Unimed do Brasil Celso nós fomos companheiros de luta política. Tem alguns marcos lá da nossa atividade, né, que é a campanha dos dez salários também que nós fizemos e a campanha da tabela da UMB (?). Então eu sempre participei, eu nunca me omiti não. Inclusive eu era muito criticado porque as pessoas achavam que o cirurgião deveria se dedicar só às cirurgias e não se meter em política, mas eu achei por bem. Eu fiz sindicato na época do AI-5 [Ato Institucional n.º 5], né, e denunciava, resisti, participei ativamente dentro da área médica, não política-partidária, mas politicamente eu participei ativamente. P/1-Que legal. Conta pra gente um pouquinho como que foi o seu ingresso na Unimed? Como que apareceu? R-Participando do sindicato dos médicos, o sindicato dos médicos de Pernambuco foi quem incentivou e deu apoio a Unimed à criação da Unimed em Recife e a diretoria lá que era o doutor João Mário Correia de Araújo que foi um participante o primeiro presidente da Unimed do Recife ele também era ligado ao sindicato. Nós demos sempre apoio e com isso nós fomos participando e vendo que a grande saída, né, que é o cooperativismo. O anseio do médico é ele ter uma liberdade de trabalhar, não ser explorado e dirigir a sua própria empresa. Então com isso o cooperativismo ele se adequa muito, né? E realmente é uma realidade hoje em dia. É uma empresa muito forte, né, no país inteiro e foi uma mensagem que foi Castilho que iniciou em Santos vencedora e nós nos atrelamos a isso e trabalhamos na Unimed Recife e depois nós criamos a Unimed Guararapes que é em Jaboatão. P/1-Iso a partir de que ano? R- A Guararapes foi em 90. A partir da década de 90, eu não preciso bem. P/1-E a de Recife? R-A de Recife é anterior. A Recife é de 66. Começou a funcionar em 81. Setenta e um foi criada, 76 ela começou a funcionar realmente em melhores condições. Houve um período que ela ficou na espera por problemas burocráticos e em 76 a de Recife começou a funcionar e eu já comecei a participar como médico cooperado atendendo e depois comecei a participar da diretoria no conselho de administração. A partir daí fiquei na federação e foi quando criamos a Unimed Guararapes que deu um problema muito grande digamos por causa da fronteira que é muito pequena, né? O presidente na época de Recife não aceitou a criação. Ele não queria se expandir, que era o Lívio _____ e não queria que a Unimed crescesse por problemas lá localizados no pensamento dele, né? E nós expandimos e criamos a Unimed Guararapes que foi motivo de muita discórdia, muito problema do sistema. Criei não só a Unimed Guararapes como a Petrolina que foi outro motivo de discórdia do sistema. P/1-Quais os principais motivos assim de discórdia? R-Era a fronteira porque existia Petrolina faz fronteira com Juazeiro na Bahia. Existia Unimed da Bahia chamada Unimed Juazeiro só que Petrolina era um pólo muito maior e mais importante como hoje é. E Pernambuco é um estado pequeno, né? Nós a Bahia é muito rica e eu não quis abrir mão desse pólo como presidente da federação eu decido abrir os médicos queriam e nós fundamos e aí deu um problema realmente em esfera nacional porque a Bahia não aceitava, mas foram coisas que foram superadas com muito trabalho. Criei também não só a Guararapes, a Petrolina, mas a Garanhuns que hoje existe e a Unimed de Garanhuns e a Unimed de Sertão Central que fica em Salgueiro no sertão de Pernambuco que é no polígono chamado Polígono da Maconha. Nós temos também a Salgueiro e nós temos, criamos, existe hoje outras unidades em Pernambuco, mas eu criei quatro, né, Guararapes, Vale do Capibaribe, que hoje foi absolvida, Garanhuns e Petrolina. E não, tem Palmares também: Mata-Sul. Que eu achava que a mensagem do cooperativismo deveria ser levada aos médicos do interior também de todos os municípios. Claro que hoje em dia a gente verifica que alguns municípios não comportam, né, inclusive hoje com a ANS as exigências também o mercado essas Unimeds que nós criamos, principalmente a Unimed do Sertão Central, Vale do Capibaribe nós tornamos prestadoras, elas não são operadoras, não tem condição. Sobrevive ainda Petrolina e Garanhuns, mas é muito difícil a Unimed com menos de 10 mil usuários elas sobreviver no mercado com as exigências que existe hoje não só mercadológica como institucional através também de exigências da ANS a parte de contabilidade a parte de compromisso também e de volume financeiro para poder fazer frente à assistência médica. P/1-O senhor ocupou vários cargos também no decorrer. Descreve um pouquinho esses cargos? R-O cargo de presidente de Singular que é agora ele toma muito tempo e é uma responsabilidade muito grande. Você como presidente fica responsável inclusive seus bens qualquer coisa que ocorra, né, então não é fácil você. Ao mesmo tempo você dirige médicos, profissionais de medicina que as exigências são muito grandes e associado a isso você tem a relação, que não é fácil, com os serviços, os hospitais, os laboratórios, é uma coisa muito complexa, muito difícil de administrar. Então hoje em dia até o pessoal reivindica muito porque eu era mais presente quando eu fazia mais a parte de federação, né, aí você ser dirigente de federação era mais fácil. Mas quando você está à frente de uma singular você não pode entregar, você tem que estar no dia-a-dia porque envolve pagamentos em valores elevados e exigências. Você tem que sempre que estar preocupado com os

hospitais, as demandas dos hospitais. Os custos são muito elevados. Se você deixar nesse complexo farmacêutico, médico farmacêutico, é muito difícil você pode a qualquer momento além das mudanças e das exigências do mercado o doente quer ter novas técnicas e são muito caras. Se você não souber e não tiver uma auditoria muito forte e um pulso muito grande você fecha. Não é fácil associado a uma coisa que existe muito grande, infelizmente, é fraude, né? Se você não tiver cuidado, são casos localizados, mas você pode ser burlado e quando você abre os olhos os gastos são muito dispendiosos. Então o presidente de Singular ele tem que ter muito cuidado. A responsabilidade num sistema presidencial ela é toda sua. Você está, inclusive com a ANS, né, com a guilhotina no seu pescoço exigindo que você seja o grande responsável, né? Claro que todos os méritos os cooperados são responsáveis também, são co-responsáveis, mas a diretoria sofre isso. Por isso que é muito grande. Já o dirigente não, já o dirigente ele faz mais a parte política. O dirigente de federação. P/1-Que foi o que o senhor foi. R-É que eu já fui da federação e também fui da seguradora. Eu participei do conselho de administração das seguradoras que foi uma experiência diferente porque o seguro ele... P/1-Conta um pouquinho. R-É uma legislação muito forte do governo, não é fácil. Foi um sonho, né, que foi acalentado de Castilho e foi criado a Unimed Seguradora e hoje em dia a Unimed Seguradora está numa situação muito boa, mas é difícil. O médico nós não temos, é preciso uma coisa muito especializada dirigir uma seguradora não é fácil não. Existe uma legislação muito forte, né, o Banco Central fica em cima. Existe o volume de capital e você não pode crescer também porque o capital você chama e o capital isso não é realmente o nosso dia-a-dia do médico, né? Às vezes as pessoas se preocupam muito e às vezes me interrogam, né? Eu não falo nem da seguradora, mas da própria unidade Guararapes que eu assumi numa crise muito grande. A diretoria deixou um prejuízo terrível, né, na época pra gente era muito dinheiro de quatro milhões e você ter que recuperar uma Unimed através de _____. E eu dizia que recuperava por que? Por causa do cooperativismo e porque eu confiava, né, eu sabia. Foi uma experiência muito difícil, muito traumática para eu ter que pegar uma Unimed que ficou muito quase um doente terminal e até desenganado. Eu assumi isso, cinco anos, e nós estamos recuperando. Saímos de um... Houve uma perda de credibilidade e pra isso nós tivemos que trabalhar bastante. E é um dia-a-dia você tem que estar 24 horas no ar. São problemas que você é chamado sempre. Não é fácil não. Aí eu dizia, né, “por que você conseguiu?” “Porque eu leio.” Que não era só porque eu lia, né, mas também a pessoa que tem a leitura, que eu gosto muito de ler independente de medicina, mas se você tem uma visão mais globalizada da coisa ao menos lhe ensina a ter bom senso. É preciso ter bom senso e os livros ensinam a gente isso. Eu acredito que me ajudou muito. A leitura de experiências outras. Você lendo um bom autor você tem experiências em todos os sentidos, tanto de vida quanto de relações humanas. Eu uma das coisas que eu verifico na administração são os funcionários. É uma coisa que eu prezo muito lá na nossa cooperativa. Eu assisti nesses congressos, eu participei de muitos congressos, de muitas mesas, e tinha um japonês ele falando, era um empresário, né, e ele dizendo a experiência de um médico japonês e um médico brasileiro. Ele perguntou quem era a pessoa mais importante do hospital e eu gravei isso e nunca mais esqueci. Aí o _____ parou: “acho que as pessoas mais importantes do meu hospital são os meus doentes.” Aí ele retrucou, né, a pergunta. “Esses são os meus doentes e vocês? São os meus funcionários.” Então na verdade a pessoa mais importante na sua empresa são, mesmos os médicos que sai os donos, mas são os funcionários porque se você tiver um funcionário ruim os doentes vão embora e quem vai fazer a propaganda e vai divulgar a sua empresa é o seu funcionário. Se você tem um funcionário desacreditado, desrespeitado e que você tratando mal um ambiente eu acho que isso aí foi uma das coisas importantes na nossa recuperação. Então lá dentro da minha experiência, né, uma coisa empírica, a gente faz o funcionário padrão, a gente fazemos o festival de cinema, né, fizemos o Charles Chaplin, eles adoram, fazemos reuniões, fazemos prêmios. O São João que é muito forte lá em Recife fazemos a festa de São João pra eles. Então se você tiver os funcionários satisfeitos trabalhando. Diferente de quando eu peguei porque a própria recepcionista quando chegava o usuário “isso aqui está quebrado” e nós conseguimos superar isso. Foi importante essa valorização do funcionário acho que ela em qualquer empresa seja plano de saúde, seja uma fábrica, seja, você tem que oferecer ao funcionário muito respeito, né, e muito carinho também tem que dar muito carinho senão não funciona. E você não ficar naquela posição de você se achar. Às vezes a pessoa que não tem experiência de vida é muito vaidosa se acha... É o presidente chegar e falar com todo mundo, respeitar o funcionário, procurar saber o que está ocorrendo. Se você não fizer isso você não tem. Você não pode fazer uma administração desligada como se fosse um senhor que nós não somos nada, né, isso aqui é muito passageiro a nossa vida nós estamos aqui cumprindo uma missão. Eu não sei assim qual é a determinante, mas que isso cargo nada disso. E a medida em que você vai ganhando experiência de vida você vai verificando isso que nada, cargos, isso não funciona. Funciona você respeitar e ser respeitado e fazer as coisas. Fazer o bem, né tem quem faça o mal também. P/1-Interessante. O senhor tem uma longa trajetória já na Unimed, né? Na sua opinião quais foram os momentos mais marcantes na empresa? R-O inicial, né, que foi o ponta-pé quando o Edmundo Castilho pegou que era você levar a mensagem do cooperativismo para médico. No Brasil a gente não tem cultura de cooperativismo. No sul ainda por causa do pessoal que veio de fora os estrangeiros aqueles operários que vieram da Itália tem experiência. E pra você levar pelo Brasil inteiro não foi fácil. Lá no nordeste a gente não tem. Nós viemos de uma cultura de mandonismo, da cana-de-açúcar, do latifundiário e um médico pega tudo aquilo, né, um médico ele sai daquela casa de engenho, geralmente, né, a grande maioria veio de uma estirpe, né, de uma coisa mais elevada e eles não entendem. E muitas vezes, às vezes, você ouve escuta coisas assim é como você tem qual é um negócio bom? Um negócio bom é aquele que é bom para os dois. Aí eu já ouvi de pessoas médicos “negócio bom é aquele que é bom pra mim”, ele dizia. Negócio bom é quando sai os dois satisfeitos e o médico não gosta de... Quando eu fui do sindicato dos médicos eu notei o seguinte: eu era muito entusiasmado, mas cada médico o sindicato é cada um tem um pensamento. Um tem uma casa de campo outro quer ter um helicóptero outro quer ter um avião e outro quer ter. E na hora de distribuir, né, de todo mundo ganhar bem algumas pessoas não aceitam isso, né, querer ser igual. Eles não querem ser igual. Querem ser melhor, alguns, né? E um número razoável. Então essas dificuldades de você implantar o cooperativismo que é o trabalho em união. Essa foi a inicial. Foi uma grande dificuldade. Depois é você fazer frente ao mercado, né, existem empresas você quando começa uma cooperativa o capital é mínimo, cada um dá uma parte. Eu não sei se vocês sabem que o início a Unimed Recife que hoje em dia é grande que eu acompanhei, várias outras, começaram no bureau, começaram numa mesinha. Mas a força é tão grande, não do médico em si, qualquer profissão, seja advogado, advogado tem poucas cooperativas, mas engenheiro, o que for, qualquer profissão, qualquer grupo de pessoas que se juntarem em cooperação numa filosofia do cooperativismo de se ajudarem mutuamente e todos participarem é uma força. E isso é o que é a Unimed: é uma força imensa que é a união. Você pensa: um médico só não representa nada, dois também não, mas 600 médicos. Ou 600 engenheiros, 600 advogados, 600 enfermeiros aí você a força é pela... Se você pegar um palito de fósforo você quebra se pegar um feixe não quebra, né? Então esse foi o momento. E depois foi o momento da criação da Aliança Cooperativista que foi um episódio que foi por causa de uma eleição, foi muito mais vaidade, né, de um lado e de outro e quando o sistema em 94, 97, 96, 97 começou uma eleição e uns companheiros eles saíram porque perderam a eleição, eles acham que houve alguma coisa que não agradou, e partiram. E aí foi um momento muito difícil do sistema Unimed e que agora eles estão voltando, os chamados Aliancistas, era uma aliança. Fizeram uma outra confederação, foi um divisionismo que foi muito pesado para o sistema como um todo, mas consegui recuperar. Foi a fase mais difícil. E a grande dificuldade é essa. É um mercado altamente competitivo, é um mercado caríssimo. Assistência médica não é barata. Você tratar os hospitais, por um lado, é o que

eu digo, eu converso lá com o pessoal que é os nossos parceiros, né, comerciais e eu uso muito o seguinte termo: que nós somos irmãos siameses. Plano de saúde, né, porque cooperativa, seja plano de saúde ou hospital são irmãos siameses. Se um for por um lado e o outro for para o outro não vai dar certo. Vai apartar, vai romper, né? E que tem que ter ganhos, né, a cooperativa não é lucro, é vender o trabalho. O hospital já é uma empresa com interesse de lucro. E a outra coisa que também é um pensamento meu que eu externo. Eu acho que é uma coisa sui generis, só no Brasil existe a figura do dono do hospital, eu até gosto de dizer isso. Porque, vamos dizer, os Estados Unidos que é o país por excelência capitalista, não existe o dono do hospital, a figura do dono, “doutor fulano é o dono do hospital.” O que que existe lá? Existem os hospitais da universidade, existem aqueles hospitais comunitários, né, que a gente tem conhecimento, mas dono de hospital particular. Mas no Brasil existe, né? E aí eu fico às vezes assim pensando “mas já pensou você é dono de um hospital de queimados e no fim de semana ninguém se queima? Você quer que se queime, né? Você tem um hospital de ortopedia. “Puxa, não houve um carro que bateu.” Eu acho um paradoxo, isso é uma opinião minha, né? Nunca tinha ouvido alguém falar não, mas eu penso assim. A figura do dono de hospital, mas _____ independente disso eles ainda tem custos elevadíssimos. É uma reivindicação muito grande. Um hospital é uma coisa. Você abrir um hospital. Deus me livre eu ter um hospital. Eu não quero nem pra mim. É o que o meu pai dizia, né, você devia ser dono de um hospital e eu digo: “Deus me livre.” Porque você ser dono de um hospital é um custo. Você abrir aí são 24 horas no ar. Então é água, luz, telefone, funcionário, comida, alimentação. É uma das coisas mais complexas que existem. Uma das empresas mais complexas que existem chama-se usina de cana-de-açúcar que foi um negócio pra época assim que o Brasil foi descoberto logo depois a partir de 1600 começaram os engenhos, né, as usinas de cana porque você tinha um mercado internacional, você tinha a plantação, você tinha o trabalhador, você tinha o engenho, a fábrica, né, então era uma coisa complexa. Mais complexa do que isso é um hospital. Que o hospital você tem médicos, profissionais da área de saúde, você tem hotel, tem lavanderia, tem farmácia. Então é uma coisa complexa. Deus me livre tomar conta de um hospital. É um negócio assim.. E eles tem suas razões, né, em querer. Porque infelizmente o ramo deles é o negócio; não deveria ser. Eu acho que o sistema deveria ser encampado por _____ na saúde na verdade a gente faz isso, mas na saúde e educação deveria ser do governo, totalmente do governo. É o meu pensamento, mas como eu estou nesse meio a gente vai ter que trabalhar dentro do que existe. Mas saúde e educação deveriam ser prioritárias e devia ser realmente o governo que devia assumir e não esses empresários que se faz aí. Mas infelizmente nós vivemos num país capitalista e temos que conviver com isso. Fazemos uma parte em cooperação, já é um avanço, né, já é uma parte social que a gente faz tentando, mas num mercado altamente competitivo, capitalista e que não quer saber de nada. Quer que encha mesmo, haja mesmo um incêndio de altas proporções ou então um trauma imenso que todo mundo seja... Quem é que não quer que. Se você tem uma empresa e você vende camisa você quer que todo mundo entre na moda e compre camisa. Você tem um hospital e qual que é a mercadoria, infelizmente, que você vende? É a assistência. Tem que encher de doente. P/1-Mas voltando um pouco, o senhor falou sobre os desafios que a Unimed passou por esse período. E os seus desafios pessoais quais foram? R-Meus desafios pessoais? P/1-Dentro desse trabalho. Os maiores desafios que o senhor enfrentou? R- Os desafios foi o que logo no início lá em Pernambuco eu ao criar a Unimed Guararapes eu criei um problema com o pessoal da Unimed Recife porque era fronteiroço, né, e eles achavam que não poderia haver essa, como existe aqui, em Guarulhos e em São Paulo. Então o pessoal, apesar de que São Paulo é um mundo, né, tanta gente que cabe tudo, mas o pessoal de São Paulo não queria admitir Guarulhos que era muito perto e que iria competir, como compete realmente. Ao mesmo tempo na época o presidente não queria crescer, né, e esse presidente dessa Unimed ele dizia que se ele crescesse ele perderia o cargo dele. Ele tinha medo, tinha medo de que a Unimed se tornasse uma coisa muito grande porque faz parte do ser humano, né, e por este temor ele não quis. Então eu desafei-o e criei e aí entrou uma parte política muito pesada e eu tinha uma federação pequena e ele tinha uma Unimed na época com mais de 60 mil usuários e eu comecei do zero. Esse foi um grande desafio. O outro grande desafio foi quando eu coloquei na Unimed Guararapes um colega meu de turma e ele agiu de forma que não foi muito salutar e deixou um prejuízo muito grande e eu que tinha dado a esse companheiro toda credibilidade, respeito, apresentei, tive que lutar contra, né, e denunciar e a época quando eu me candidatei na Unimed Guararapes pra tirar essa direção que tinha. Ele colocou pessoas que não... Que pensa feito uns políticos brasileiros, né, querendo levar vantagem e querem se locupletar bem e pra tirar esse pessoal não foi fácil não porque eu encontrei resistência das entidades médicas e as entidades médicas me vetaram. Disseram que não me aceitariam como candidato. P/1-Por que? R-Porque eu já fiz muita luta política em Pernambuco e existiam aqueles ranços políticos, né, mas aí eu desafei as entidades médicas do estado e disse que eu iria ser candidato e não abriria mão e foi também um desafio muito grande. Já pensou você dentro da sua área e isso ocorreu. É interessante agora vocês estão puxando por mim. Você é um advogado e a OAB não lhe aceita nenhum sindicato dos advogados. E eu tive o desprazer porque as entidades através das suas lideranças disseram que não aceitaram Ronaldo de Paes Barreto como candidato, mas aí eu fiz uma reunião com eles e disse que eu enfrentaria que eu não aceitaria esse veto primeiro porque eu era médico, era cirurgião, era respeitado, fui presidente do sindicato e eu não sabia o motivo desse veto e que eu estava lutando contra pessoas que passaram cheque sem fundo, fizeram e que eu ia enfrentar e que se as entidades, talvez, eu não fosse simpático, nem sempre todo mundo é simpático, talvez eu não fui simpático a esses dirigentes porque eu tenho uma forma de pensar e de dizer, né, muito afirmativa. Acho que foi mais assim o problema dessa ordem pessoal de lutas políticas que eu participei e as pessoas não gostam de ouvir determinadas verdades, se é que são verdades, e ficaram contra e aí eu desafei as três entidades. Não estou dizendo isso com vaidade nem com orgulho, mas eu enfrentei e disse que não tinha problema que era uma entidade privada, uma cooperativa, era democrático ser candidato e que se as entidades não quisessem que eu fosse eles apresentassem um candidato que eu disputaria e que eu não abririam nem por um caminhão carregado de ferro. E realmente me candidatei, ganhei. Ganhei com mais de 50 por cento dos votos e o outro grande desafio foi recuperar uma coisa quebrada, né? Então quando eu cheguei nós tínhamos um débito de sete milhões de reais: quatro milhões urgentes e o resto pra... E você recuperar uma empresa sem credibilidade com os hospitais foi.. O que vaticinava era que em 60 dias nós fechávamos a porta, mas aí lutei até houve um momento que acho que até a saúde teve um momento que você dá uma fragilizada, mas eu segui em frente e consegui recuperar. Peguei uma entidade que tinha como patrimônio uma sala de 35 mil reais, ainda hoje a sala vale isso, hoje nós temos um patrimônio de mais de três milhões de reais. Peguei com uns 600 mil, 700 de faturamento e temos hoje três milhos e seiscentos, quatro milhões. Peguei 11 mil usuários e está com 40, mas foi realmente eu pensei que eu não iria superar não. E até quando eu fiz um artigo aí que vocês vão ver aquela questão que eles não gostam que eu diga, mas quando eu recorri ai sistema Unimed o sistema não me ajudou e é interessante, né, quando eu recorri quando você está precisando é aquele negócio. Você sabe aquela história de banco, de gerente de banco? Você chega pra gerente de banco e se você não precisar de nada ele lhe oferece empréstimo. Se ele olhar pra sua conta “você tem saldo médio ótimo” aí vai lhe chamar: “olha, doutor, eu quero lhe emprestar aqui, você tem um empréstimo de 10 mil reais, 20 mil reais.” “Mas eu não tenho isso não.” “Vinte mil reais.” Você tem emprego, tem salário, sabe que você está o seu cheque especial você não ultrapassa, né, e nem precisa dele. Agora no dia que você chegar e notar que você chegou no cheque especial e você quando for falar com ele e eles já está no telefone e nem lhe recebe. “Estou numa reunião.” Quando você chega lá pra falar e ele vai lhe ver e você sai. Eu já vi casos desses, graças a Deus quando me levam pra conhecer um gerente de banco eu não faço

questão, eu não quero precisar de dinheiro de banco, eu pessoal, pessoa física, né? Se eu der um passo do tamanho da minha perna eu sempre fui assim então...Mas eu já vi pessoas humilhadas, né, porque aí eles não recebem, não te recebem. Então eu senti o mesmo quando eu cheguei ao sistema e coloquei a situação difícil que estava e reivindiquei um milhão de reais emprestado. Que era dinheiro, né? E não tive. Recorri aos bancos e superei. _____ a gerente, quando a gerente de determinado banco chegou e _____ trabalhava conosco aí ela queria a conta dos médicos, quem é que não quer a conta dos médicos? Todo mundo quer. É essa a grande fatia dos bancos: é a conta dos médicos porque todo mundo tem um emprego, tem um salário razoável, tem um salário médio, tem uma receita fora, não tem mais emprego hoje em dia, né, mas os médicos eles não ganham muito, mas o razoavelmente uma faixa de elite, né, não deixa de ser. Quando eu cheguei pra gerente, a minha gerente lá no caso da Unimed Guararapes que ela perguntou “o que que o senhor deseja?” “Eu quero um milhão de reais emprestado.” “O senhor não tem vergonha com um balanço desses pedir um milhão de reais?” Eu disse: “olha, eu quero um milhão de reais e se a senhora não me emprestar eu vou tirar o seu banco daqui da cooperativa.” Aí ela realmente não deu. Eu consegui de outro banco e quando eu tirei o banco da cooperativa essa mulher só faltou morrer, né? Ela com os diretores de São Paulo e ela pra explicar. Coitada. Ela gaguejou, mas ela foi muito dura. Parecia uma oficial nazista, né? A mulher olhou pra mim: “o senhor não tem vergonha?” Realmente um milhão de reais você pedir na cara de pau. “Eu quero um milhão de reais.” Foi com esse um milhão de reais que eu consegui e que através de um gerente, uma pessoa que hoje ele está no Rio, ele era do Banespa se eu não me engano, e eu mostrei tudo a ele, foi interessante porque eu mostrei o nosso balanço e ele foi muito positivo. “Olha, doutor, se a gente for atrás de balanço a gente não empresta um tostão, eu confio no senhor, na sua seriedade”, claro que eles procuraram saber quem é a pessoa, né, “e eu acredito que o senhor vai superar.” Foi quem realmente me ajudou. Quando eu recorri ao sistema o sistema infelizmente, o pessoal pode não gostar, mas eu vou dizer, na hora que precisou...Que é aquele problema da capilaridade. As unidades pequenas são vistas que não devem ser vistas de soslaio. A força do sistema Unimed não está na Unimed grande, na Unimed de 500 mil usuários, um milhão de usuários. Está na pequena porque é isso que faz o sistema forte. Isso é o que diferencia das outras das nossas competidoras, né? Essas outras entidades porque elas não tem essa capilaridade, elas não tem essa disseminação que a gente tem no país inteiro, isso é que é a força. E eu fiz um artigo recente, né, dizendo isso: que eu não via o sistema responder aquilo que é uma forma equivocada em que eu estou lutando e vou lutar dentro da coisa pra mudar essa mentalidade porque se você tiver uma Unimed essa Salgueiro que nós somos a nossa federação se tiver um sinistro, a gente chama sinistro, de uma UTI de 100 mil reais ela fecha. Então a gente tem que ajudar, mas se ela fechar vai ruim para o sistema e se fecharem várias o sistema não vai ter a força que tem. Então a força do sistema está no número. E é quando faz aquela comparação, né, que eu faço o artigo. “Somos o pulmão do sistema Unimed”, que é o problema da Amazônia, quer dizer, o mundo inteiro está...Até hoje os ecologistas disse que não seria a repercussão tanto ou quanto eu não tenho a capacidade pra dizer isso, pra avaliar. Mas se vocês querem a Amazônia viva e sendo o pulmão do mundo como dizem vocês tem que melhorar a situação da população que mora, ajudar o Brasil, diminuir esses juros, né, e fazer com que a gente tenha um mercado, não fechar o mercado como a Europa e os Estados Unidos fecham, né, na nossa relação comercial. Isso quer o pulmão, só quer as benesses do pulmão e não quer ajudar, né? Então você só quer a benesse da capilaridade? Tem que ajudar. Em cooperativismo é isso: é união em torno de todos. Você não pode na sua casa você ter os filhos e só favorecer aqueles que estão bem empregado, aquele que tem uma... Não. Aquele que talvez tenha menos idéia, menos conhecimento _____, mas todo mundo tem que andar calçado, todo mundo tem que se vestir bem. E o cooperativismo é isso. É um ajudando o outro. (TROCA DE FAIXA DO CD DE 01 PARA FAIXA 02) P/1- Você estava falando um pouco dos seus desafios na Unimed. Conta um pouco das suas realizações? R-A grande realização foi quando eu entrei na Unimed quando eu estava nessa dificuldade que eu já tinha comentado anteriormente eu achava que nós devíamos ter uma sede e os meus dois diretores que estão comigo agora, os diretores Adécio Carvalho e doutor Roberto Domingos eu com toda dificuldade tinha um terreno junto, tinha uma sala alugada na Bernardo Vieira que é a rua principal de Piedade lá em Jaboatão que é na praia, né, e eu vi um terreno assim e eu peguei o meu controle e disse “vamos comprar o terreno.” E eles ficaram assim o “Seu _____ enlouqueceu. Como é que a gente com tanto débito vai comprar um terreno?” Aí foi quando eu consegui esse empréstimo de um milhão. Claro que um milhão não paga quatro, né, nem paga três e nós estávamos com débitos assim urgentes pra pagar e aí nós conseguimos tirar um milhão. Eu não sou financista, mas eu sabia e eu disse “olha, se fechar ninguém recebe.” Então eu avisei o pessoal que quisesse ficar, nós iríamos alongar o débito e iríamos conseguir um dinheiro para fazer frente às coisas mais urgentes. Mas desse dinheiro eu digo “eu vou tirar uma parte e comprar um terreno.” E o pessoal não entendeu, né? “Puxa, a gente está devendo e ele vai tirar?” Eu tirei 200 mil reais e comprei um terreno, um terreno por 375 e ainda fiquei devendo o terreno, né? Fiquei devendo 17 e o pessoal não entendeu, né? Mas a gente precisava. O nosso balanço precisava ter um patrimônio, se você não tiver um patrimônio você não faz frente a nada, até pra pedir um empréstimo não tem, ninguém dá. E nós fizemos isso. Comprei um terreno e por coincidência esse terreno de 1.500 metros quadrados numa avenida principal. Na época lá em Piedade tinham duas avenidas principais: uma que vai e uma outra que retorna pra lá e isso serviram de...E esse terreno ficava na entrada de quem estava entrando em Piedade, né? Piedade, candeias, toda orla ali depois de Boa Viagem. Era um terreno numa área de 5.000 metros, _____ metros quadrados nós compramos no meio coincidentemente. E eu disse, “agora eu vou pegar um empréstimo e fazer uma sede” porque o meu pensamento é feito você. Você quando casa, você é solteira, né? Mas ela é casada. Você tem que ter uma casa. Casar pra pagar aluguel é difícil. E eu achava que nós não deveríamos pagar aluguel e tinha que ter uma sede pra dar credibilidade a uma empresa que precisava de uma sede. Compramos esse terreno e deixei. Era muito difícil conseguir empréstimo, a gente estava numa situação e não dava pra comprar nada. E aí eu disse, “e agora eu não vou mais comprar, fazer empréstimo de nada. Eu vou trocar por área construída. Não deu um mês, às vezes as coisas também elas se transformam. Um colega tem “olha, tem um cidadão aí que quer trocar o seu terreno num terreno mais a frente, talvez um quilômetro na frente, 500 metros depois, 1.500 metros quadrados que tem duas casas e um terreno baldio lá. Um terreno cheio de mato. Aí eu fui sozinho, eu fui olhar. Eu uso a “democradura”, talvez, né, eu não avisei ninguém porque pra você fazer qualquer coisa você tem que fazer uma assembleia, mas se você fizer uma assembleia são tantas opiniões que você termina não fazendo nada. Aí eu fui lá usei da democracia e quando eu vi era uma casa interessante, né, hoje em dia vocês vêm na fotografia é a nossa sede. É uma sede que tem 1.500 metros quadrados, é alguma coisa, né? E tinha uma casa, uma casa de madeira de _____ muito... E quando eu olhei aquilo, né, eu falei com o dono eu disse “olha, eu quero trocar.” “Agora o senhor me volta 200 mil reais.” Aí o cara “o senhor está louco? Como é que eu vou trocar.” Mas eu digo “é um no outro, né,” O cara que não tinha dinheiro pra dar de volta. E aí ele aceitou, mas era porque junto do terreno, neo meio do terreno de junto era dele e ele queria fazer uma área de 5.000 metros, né? E aí ele ganhou e nós ganhamos. A casa dele valia mais. Tanto que quando eu chamei o presidente da Unimed do Brasil, o Celso, pra inauguração, porque ele sabia que a gente vivia numa crise de doer, de chorar, quando chegava o pessoal da Unimed do Brasil todo mundo com as suas grandes Unimeds, 18 mil, 100 mil, todo mundo falando em milhões e a gente...Quando eu o chamei pra festa “olha, Celso você vem pra nossa festa de inauguração.” “O que é que vai ter aí.” “Vai ter o quinteto violado.” “Esse cabe?” “Esse cabe.” E realmente a área coube e a gente faz festas de 300 pessoas ou mais. Tem uma área lá que é o estacionamento, que eu fiz um dancing

para os funcionários. Nós temos, quer dizer, “aqui vai ser o local de festa” e nós temos o estacionamento e realmente foi um desafio fazer essa troca muito grande. O outro desafio nós estamos agora indo para Olinda, né, indo para o outro lado. Compramos uma casa também em Olinda estamos fazendo um posto avançado e recentemente nós compramos em Piedade que a gente está querendo fazer um pronto-atendimento uma área de 1.100 metros também que nós compramos. Eram 900 e tantos mil e eu dava 700 mil à vista, à vista, mas não tinha, né? Mas o cara balançou e nós demos uma parte e estamos pagando em sete vezes. É uma área bonita, é uma área interessante. Não é do tamanho da...Então são desafios que nós estamos fazendo que as pessoas vão. Na verdade quando você começa. É aquilo que se diz, né, dinheiro chama dinheiro. Quando você começa a ter um capital, não que a gente tenha dinheiro fácil, um capital forte, uma empresa que tem o mesmo faturamento não é lucro, mas você tendo um faturamento três milhões e meio, quatro milhões é um dinheiro que se você souber fazer você consegue fazer bons negócios. Então o nosso grande desafio agora é fazer um pronto-atendimento porque na cidade de Jabotão, lá, principalmente aquela região de Piedade, não existe um atendimento bom. As pessoas que sofriam de qualquer acidente ou tiver algum problema vai ter que ir pra Recife. São 15 quilômetros, né, mesmo você no trânsito 15 quilômetros você passa mais de meia hora pra ser atendido e a gente está pretendendo fazer um atendimento, tipo assim, um atendimento de emergência pra preparar ou ao menos dar o primeiro atendimento colocar no hospital. Eu acho que isso vai ser um grande marco, né, na história da cooperativa e lá do...E o crescimento pra melhorar também. O meu desafio, além desse, é fazer com que o médico ganhe mais, né, agora não é só o ganhar. É todo um complexo. É dar um bom atendimento, é dar um atendimento bom ao usuário. A gente tenta fazer feito a Tam. Eu não botei um tapete vermelho porque a Unimed é verdade, né, mas boto um tapete verde e aviso ao pessoal: o usuário tem que ser atendido com muito carinho, muito respeito e, às vezes, eu tenho colega que são auditores “mas Ronaldo é muito complicado.” Claro. Você tratar paciente não é fácil não. Às vezes eles querem que o plano de saúde é uma coisa que não está no contrato, que não é o que ele...Infelizmente. Mas na medida do possível você tem que oferecer o proporcional que puder, né? É muito difícil ser assistência médica. É o que eu falo ao pessoal de recepção que eu digo “olha, a minha recepção é um pessoal que tem que ser da melhor qualidade.” A recepção é a entrada da cooperativa. Se você tem uma recepcionista de mau humor com raiva tem que ter paciência, tem que ter você tem que entender a pessoa, né? O pessoal chega às vezes com uma reivindicação e você não pode fazer e o pessoal é capaz de bater, né, pessoas violentíssimas também. Mas assistência médica não é fácil não. Assistência médica é você tratar na maioria das vezes como problemas graves. Tem que ser muito tolerante. E nesse, é interessante, em todo esse processo que ocorreu, principalmente quando houve essa dificuldade inicial da Unimed aí eu tive problemas, a minha mãe faleceu, uma irmã faleceu. Juntou tudo. E eu tive uma coisa interessante: foi uma depressão muito forte e essa depressão veio em muito boa hora. Eu sempre tratei bem os doentinhos eu gosto muito. Eu quando estou no ambulatório não tem esse negócio de entrar. Eu posso não chegar uma hora da tarde, chego uma e quinze, mas também fico até o final. Ninguém nos meus ambulatórios deixam de ser atendidos e eu passei a ser ainda mais tolerante com isso. Eu acho que a depressão. Eu tive uma depressão forte, né, de não sair de casa, de ficar na cama e a minha esposa “Ronaldo vamos pra praia?” E eu nada. Era uma mistura dos processos familiares com a responsabilidade e o perigo que você passa, né, de tudo o que você tem você perder. Houve colegas que sofreram isso, né, e eu estava e chegou numa hora dessas e me deu uma crise de pânico. Passaram-se um mês e pouco e eu consegui superar. Não foi fácil não. Então eu acho que a depressão agora é muito difícil, mas quando você sai você sai melhor, você sai muito melhor como ser humano. P/1- Fortalecido. R-Como ser humano sai muito fortalecido. E foi uma coisa assim interessante. Eu já tinha, já era tolerante hoje em dia eu sou muito mais. Então eu acho até engraçado. Eu tenho uma atendente e eu brinco com ela lá no hospital e um dia chegou lá terrivelmente e a mulher estava gritando e entrou amparada na outra. A mulher, a senhora tinha uns 40 anos e parece que tinha 60. A mulher estava realmente...E eu comecei a conversar com ela e saber e a perguntar pelo marido dela e conversar e brincar. Resultado: a mulher saiu rindo, né? (risos) E aí a atendente “mas, doutor você fez um milagre. A mulher chegou aqui morta, foi só conversa, ouvi. Você tem que ouvir as pessoas, se você não ouvir... Muitas vezes você quer falar mal eu já devo estar falando mais do que a entrevista, mas bom é ouvir e saber ouvir, se você souber ouvir. Então é essa mensagem que eu digo para o pessoal que trabalha com o público, né? Tem que ser tolerante tem que saber que aquelas pessoas veio muitas vezes de ônibus, não tem o dinheiro da passagem ou veio com uma dificuldade ou o pai ou mãe está doente, está numa cama de hospital está numa UTI e vem fazer uma reivindicação e você tem que ser tolerante tem que fazer o que puder e respeitar isso. A gente tem que fazer isso. Medicina não é isso, não é só você querer. Muitas vezes a gente sente, né, o sujeito querer grandes lucros. Medicina não foi feita pra isso pra você ser rico. É por isso que eu me decepcionei com o sindicato. Quando uns queriam ganhar um salário, citado, médio, o outro queria ter, sei lá, uma casa com piscina na beira da praia, né, queria ter um helicóptero, um avião. Então os médicos eles são muito díspares, cada um e aí eu digo foi quando eu me decepcionei. Acho que deve existir sindicato, mas não acredito. Eu acho que as aspirações são muito, né? P/1- Então, comentando isso o que o senhor está falando, conta um pouco sobre relação com os colegas? Tem algum colega especial? R- Com os colegas? P/1- De trabalho. R-Lá na cooperativa? P/1- Isso. R- A relação é boa. Todos eles entenderam e entender essa dificuldade. Como nós passamos por uma crise a crise fortalece as pessoas. E a crise fortaleceu realmente os laços entre a diretoria, os conselheiros os... Apesar de que existem um grande número de pessoas que não estão preocupadas. Eles estão achando, é outro lado, né, que o dirigente está ali ou talvez se locupletando ou talvez numa posição e ele quer existe alguns, né, que só pensam no recebimento. Eles querem, mas é uma coisa, mas são importantes, é uma minoria. Na verdade a maioria quando houve essa crise, isso é uma coisa que eu não falei. Nós tínhamos 700 médicos e nós chamamos a Unimed Brasil e o problema é o seguinte: a cooperativa se ela tiver, como qualquer empresa, se tiver um prejuízo os donos da empresa são os responsáveis. Então como você é dono pra receber os ganhos da cooperativa você é dono pra pagar os prejuízos. E a solução era essa, era pegar os 600 metros, na época 700 e fazer um rateio. “Olha, vamos ratear, nós devemos tanto milhões e vamos tirar da produção. Quem ganhar ‘X’ vai ganhar ‘Y’, vai ganhar um pouco menos e vão botar esse dinheiro pra pagar os débitos aos poucos.” E nessa tivemos 200 médicos contra e aí foi barra pesada mesmo. A primeira assembleia foi o grande desafio. Abriu com o próprio médico o dono. Na primeira assembleia nós levamos o advogado da Unimed do Brasil, levamos o contador e foi explicado e ficou certo que nós faríamos uma divisão proporcional porque o ganho é proporcional na cooperativa. Se você tem uma boa clientela e boa coisa você ganha “X” o outro ganha “Y” e o outro ganha “Z”, depende da sua capacidade de trabalho e de ter paciente e que também a divisão seja proporcional. Aí houve um grupo que não aceitou porque eles não acreditam em cooperativismo. Então esse pessoal entrou na justiça e foi uma luta assim difícil. Além de eu ter todas as dificuldades inerentes à administração, à recuperação eu ainda tive 200 médicos indo para a imprensa dizer que estava quebrado e botando no rádio e botando no jornal. Eu recebendo gente na rádio “olha, a sua Unimed está quebrada.” E eu tinha que dizer que não, né, que dava confiança. Realmente foi um...Consegui superar isso e tinha um médico assim que ele tinha uma liderança imensa, mas era um sujeito sem alicerce e ele liderou até certo ponto e depois nós conseguimos abafar essas lideranças que ela não era verdadeira, era em cima de bases muito falsas uma pessoa muito...Mas foi muito difícil também, foi um desafio. Hoje em dia a maioria saiu desses 200, né, alguns ficaram, estão satisfeitos os que ficaram e os que saíram querem voltar. Mas realmente também foi um marco grade quando os médicos não entendem a mensagem do cooperativismo o porque na hora de ganhar é

muito bom e na hora de...Mas isso é em qualquer empresa. Até em sua casa quem vai arcar é dono da casa e na cooperativa é assim e eles não pensam nisso. Então talvez seja um defeito que a gente tem que é a educação cooperativista. Mostrar que a responsabilidade é...E é uma coisa muito séria. Se uma cooperativa dessa quebrar não é só a diretoria não. Os diretores vão na frente, mas se uma cooperativa quebrar todos os médicos são responsáveis. E se houver um prejuízo muito grande todos os seus bens serão presos pela justiça. Já ocorreram esses exemplos. Então não é fácil não. Você tem uma responsabilidade. Por isso que eu digo: tem que estar lá dentro, dentro da cooperativa porque a barra é pesada, mas gostoso de administrar. Eu não tenho, apesar das dificuldades que eu tenho conhecimento da responsabilidade eu faço com muito prazer. E muito sem medo. Eu não nasci com medo, né, se você tiver medo você não sai de casa hoje em dia, né, você não vai atravessar a rua por causa do trânsito por causa dos bandidos que existem aí. P/1- Com certeza não. Fala um pouco o que a Unimed representou para os colaboradores no passado e o que ela representa hoje? As diferenças. R- Materiais? P/1- É. Pode ser materiais, de desenvolvimento, as diferenças. R- A Unimed representa o seguinte. Se você. No passado era no seu início era muito difícil. Cada um tinha que oferecer o seu esforço, principalmente lá. Hoje em dia é uma fonte de trabalho e de renda, você vê que não existe mais emprego, né? Os empregos...A não ser (PSF?) que até paga razoavelmente. O médico não tem onde. Não existe paciente particular. Onde é que você tem que ter o seu ganho? Você tem que ter o seu ganho no seu consultório através de que? Através...Então o que a Unimed oferece, além da fase inicial que é muito difícil, é você oferecer aquele médico no seu consultório uma pletera de pacientes onde ele terá uma remuneração digna. Você não pode remunerar muito alto, né, não é feito o particular não. O particular não existe, inclusive você sabe que quando chega alguém do particular no consultório que paga a consulta e quer só operar você fica com medo. (risos) Porque você nem quer. Se chegar um paciente grave pra fazer uma cirurgia grande no estômago "olha, eu quero me operar e coisa e tal" geralmente este cidadão se ele não tem um plano de saúde ele já não tem dinheiro pra pagar plano de saúde. Ele paga a consulta, mas não tem dinheiro pra pagar porque é muito caro. E outra coisa: você pega um paciente e ele tem um certo. Ele não tem visão. Quem não tem plano de saúde não tem visão; a primeira coisa. Tem que ter um plano de saúde porque se você for pro SUS o SUS é uma maratona. Você pra ser atendido é terrível. E se você não ter plano de saúde você pode fazer frente a um procedimento pequeno, a cirurgia pequena ou a uma internação, mas e se der uma UTI? Uma UTI você paga 1000 reais por dia e olha lá, dependendo. Quem é que vai agüentar uma conta de 50 mil reais, 100 mil reais. Não tem riqueza que faça. Os donos de empresas todos têm planos de saúde, né? Ninguém faz frente às despesas. Então o que é que você oferece ao médico? Oferece isso: ele vai ter o atendimento sabendo que não existe pletera particular mais e que aquelas pessoas dentro da sua remuneração você vai ter então tem pessoas que tiram aqui em São Paulo e alguns lugares tem médicos que lá a média, não vou dizer que seja a média, mas pessoas que tiram os seus quatro, cinco, seis mil, sete mil. É razoável se ele tiver outras atividades ele consegue fazer frente a... Então oferece isso. E depois oferece o que a gente tenta fazer. Aí seria dentro da educação cooperativista proporcionar facilidade que a gente está tentando agora de computação de melhorar de custo e de proporcionar porque a Unimed é um centro de educação também funciona como isso. Algumas Unimeds com mais. Nós tivemos essa dificuldade e estamos inclusive começando essas coisas de fazer curso de (ATLS?), de urgência, de fazer treinamento, treinamento pra médico no local, nós temos um auditório. Auditório razoável lá que foi...A minha vaidade, né, quando eu chego mostrando o auditório que nós temos. Nós temos auditório pra 80 pessoas. Então nós estamos lá. Realmente se você se envolver o cooperativismo é uma coisa muito rica, muito forte, né? E a força do cooperativismo faz tudo isso. Não à toa que se você juntar toda esse sistema esse complexo Unimed não é uma das 10 maiores empresas do país é uma das 20. Corre muito dinheiro. Você chega a ter Unimeds dá até mais do que isso que eu nem sei. Acho que 40 milhões. Já pensou você faturar 40 milhões de reais? Corre muito dinheiro, tem muita força, tem muita força. Agora os gastos não quer dizer que o faturamento não é lucro não, né? P/1- Claro. R- Você. A sinistralidade às vezes chega a 80 por cento, 82 por cento. Da Unimed é mais alto porque esses outros planos de saúde eles conseguem diminuir contratando e pagando ao médico um salário de 1000 reais, 2000 mil reais e lá não. Lá o médico ganha mais na Unimed. Geralmente ganha mais. P/1- Falando um pouco aí de médico como que é essa experiência de compartilhar a tua carreira de médico e as atividades gerenciais da Unimed? R- É preciso ter muita disposição, quer dizer, particularmente é que eu não acho nenhum assombro, mas a minha atividade a manhã inteira eu fico na Unimed. Eu tenho o consultório dois dias de manhã. Eu chego mais cedo no consultório, mas corro pra lá, estou com a cabeça lá. Às vezes é ruim que o doente percebe isso, mas na medida do possível eu saí e chego mais tardar cedo 10 horas. Antes das 10 horas eu estou lá na Unimed e fico até depois do almoço, né? Eu tenho um emprego, eu sou aposentado da prefeitura, tinha um emprego na prefeitura e já me aposentei. Eu tinha um emprego como estudante e eu tenho o ministério da saúde onde ao mesmo tempo fazia além de operar, quer dizer, eu fazia ambulatório. Ambulatório é você receber os doentes pra marcar as cirurgias, examinar ver se o caso é cirúrgico ou não e fazer as cirurgias, né? Três vezes na semana, duas vezes na semana à tarde. Nos dias que eu tinha cirurgia eu tinha que ficar só se geralmente você começa a cirurgia de um horário à tarde e dependendo termina cinco horas, três horas, quatro horas. Eu exercia isso. E aí houve um tempo que eu estava sendo o preceptor de residência, né? E aí dava um trabalho maior porque você operando você com experiência você faz a coisa mais rápido botando para o residente. É preciso ter uma paciência, mas paciência é uma coisa que a gente tem que exercitar. E depois disso eu opero à noite os doentes; não da clínica particular. Da clínica de usuários da cooperativa, né? Então eu opero à noite. Prefiro operar no início da semana segunda, terça, quarta até quinta só quando é um caso assim. E chega em casa, quer dizer, muitas vezes sem jantar, né, a gente não janta, dificilmente a gente janta. _____ estou fazendo regime porque até eu tive um peso muito elevado numa época dessa eu comecei a fazer e perdi oito quilos. E à noite chega em casa e janta e ainda leio alguma coisa porque eu gosto de ler e isso é bom. Eu acho que ruim é a pessoa que não tem atividade. E a atividade quanto mais pra mim, né, eu sempre gostei de participar de outras coisas fosse na Unimed fosse no sindicato. No sindicato ainda era diferente porque a remuneração de um era a luta mesmo, mas eu sempre achei que uma atividade só não me satisfaz; só medicina. Eu gosto muito de medicina. Eu gosto de operar. Faço uma cirurgia ainda hoje e o pessoal diz "mas Ronaldo." Tenho um colega até conversando comigo ele é dono de um hospital. "Rapaz, você ainda vai fazer cirurgia de obesidade mórbida esses doentes." Que são doentes complexos, né, ou então de vídeo. "Rapaz, o (sujeito?) ainda pode complicar." Você ainda tem a legislação contra, né, qualquer coisa a pessoa faz cirurgia grande rapaz, mas tem o desafio, né, a gente tem que fazer o que gosta e enquanto gosta e enquanto tem capacidade. Acho que a pior coisa do mundo é você se aposentar e ficar em casa deitado, né? Se você ficar deitado na rede esse é um lugar desgraçado. P/1- Não dá, né? R- Tem exemplos até de colega dizendo que tinha uns parentes, ele era da _____, né, essas empresas que pagam bem e o cara se aposentou com 45 anos, é uma vergonha. Quarenta e cinco anos o que é que você fez? Vai pra rede, fica em casa e começa a beber e aí dá muito alcoolismo, né? Eu gosto de vinho, mas sem... P/1- Com moderação. R- Com moderação. O vinho também não vicia também _____. Os estudos foram feitos que as populações onde tem vinho a pessoa não vicia. Vicia o destilado, né, que é o whisky, o whisky vicia. O destilado vicia. P/1- Só um detalhe. Na sua federação qual o número de singulares existentes e quais as mais importantes? R- São três porque houve uma dissensão lá em Recife, inclusive essa brigada Aliança repercutiu porque eu era o presidente da federação e a gente tentou se unir. Quando houve a eleição a época que era o candidato Castilho, doutor Edmundo Castilho e doutor Reginaldo Tavares, esse que criou a

Aliança nós participamos eu chamei a atual presidente da Unimed Recife e tentei fazer uma harmonização. Eu era presidente e cedi a presidência a ela e disse que eu apoiaria Castilho e que ela se apoiava em Reginaldo. A gente ia fazer uma eleição lá pra ver e quem ganhasse não haveria interferência, né? Mas Castilho ganhou, o meu candidato ganhou, e ela saiu da federação, rompeu, hoje em dia ela criou uma federação da Aliança que está voltando, né, vai haver uma reintegração e aí ela ficou com mais gente, inclusive com singulares que eu criei como Petrolina, que depois se transformou em São Francisco e Garanhuns ficaram com ela e aí eu fiquei com três. Eu teria cinco, mas os dois foram pra onde tinha mais poder que era a Unimed Recife. P/1- As suas três são? R- Guararapes, Mata-Sul, tem Palmares, Sertão central, tem Salgueiro lá no sertão e você quando vai a Salgueiro você vê que lá é Salgueiro, Serra Talhada e Arco Verde, que é o sertão de Pernambuco. P/1- Fala um pouco sobre os projetos de responsabilidade social que existe na sua região? R- Nós temos apoiado às vezes alguns grupos de atletas, né, a gente tem às vezes dá o patrocínio. Não temos grandes verbas pra isso não, mas nós temos feito isso e estamos, e pensamos, mas aí são pensamentos. Nós temos uma relação lá com a prefeitura e existe uma escola lá junto. Eu já propus ao prefeito estamos pensando em fazer um local de ensino essa parte de computação, né? Estamos tentando ver eu vou se viabilizo, né, depois de todas essas crises a gente ter condição que isso era um projeto em cima de crianças, né, eu acho que o Brasil só sai é feito o Cristóvão Buarque ele fala, está certo que eu conversando com adeptos do presidente Lula esses caras adeptos do PT que em termos de política eu acho que essa coisa já com o Sarney, a filha do Sarney, todos esses, aquele do Belém do Pará que eu esqueço o nome ou vários outros que estão aí liderando. Eu acho que isso já se acabou, mas que ainda acredita nessa mensagem. Eu acho que educação é fundamental. Então se eu puder fazer algum projeto lá é um projeto em cima das crianças. Eu até conversei com o prefeito. O prefeito nosso é uma figura. P/1- Não existe nenhum projeto sobre educação na região? R- Não, não. A gente está fazendo. A gente apoia alguns. Casos de atletas tivemos uma lutadora lá de judô, de karatê, a mocinha faz karatê, mas nós estamos com esse projeto. O pensamento nosso seria mais da população lá de escola de fazer um projeto em cima de ensino de computação, né, tentar fazer isso. P/1- E como que o senhor vê com relação ao sistema Unimed? A coisa da educação? R- O sistema v tem porque se você tem muito. Essas Unimeds você aquela para-olimpíada, né, existe projeto, principalmente no esporte ela está atuando muito forte. Acho interessante, é fantástico tudo o que está se fazendo, mas está dentro da sua capacitação que tudo tem um custo, né, apesar de ser um investimento tudo tem um custo. Eu me lembro que eu estava ajudando um grupo de judô lá um pessoal que fazia. O rapaz fazia um trabalho bonito, mas ele misturou muito com o político e aí eu saí da coisa. Inclusive ele me chamou lá para uma reunião ia ter um... Era realmente interessante, ele tinha talvez umas 800 crianças e ele me chamou e eu dei o apoio e nós fomos para esse encontro e ele queria que eu ficasse numa tal de uma mesa. "Rapaz, eu não faço questão de ficar em mesa nenhuma." E quando foi na hora de ir pra mesa os políticos estavam brigando. Como tem criança, como tem população pobre aí apareceu vereador, apareceu não sei o que, apareceu... E ele disse que. E eu não fui pra mesa eu digo "olha, está vendo? Você me chamou e eu não fui pra mesa." Aí quando ele me _____ falou "agora você procura os políticos." Que eu não acredito em nada que entre políticos. Se você tem um negócio desses e aí foi uma coisa desorganizada. O prefeito chegou atrasado, as crianças com fome, não tinha lanche para as crianças. Se você faz com uma empresa privada, não é só a Unimed não, a mentalidade é outra. Então você não faz reunião de 500 mil crianças onde você não dê um lanche e onde você não faça uma coisa que inicie na hora. Começou tarde eu me chateie com o cara só pra procurar os políticos. Mas nós temos aberto lá. Eu acho que através da prefeitura e nós temos um bom relacionamento com o prefeito lá a gente poderá agora fazer porque também você tem que ter disponibilidade pra isso e você tem que realmente convencer também os médicos, né, se você começar a fazer essas coisas sem... Eu (atualmente?) a nossa visão e a nossa disponibilidade a gente está fazendo mais para o funcionário, né, que nós damos o funcionário padrão. Quando eu cheguei lá ninguém gosta. Eu quero fazer uma biblioteca, agora que eu me lembrei. Eu devo ter uns, não vou exagerar porque eu tenho um tanto e às vezes é menos, né, eu não contei quantos livros que eu tenho de minha biblioteca. Eu devo ter uns 300 a 500 livros, não sei se eu tenho isso não, mas 300 eu tenho certeza que eu tenho. E eu conversando com um amigo meu que me emprestou um livro, você pode não crer, mas é tanto livro que eu estou lendo. Eu leio três livros de uma vez e ele disse "mas Ronaldo, não adianta ter um livro fechado." E aí eu olhei para a minha biblioteca e eu tenho livros assim ótimos, que eu leio bons livros. Então eu leio Dostoiévski, Tolstói, vários autores lá e tudo aqui está lá na minha biblioteca fechado. E aí eu dei esse estalo. "Eu quero fazer uma biblioteca na Unimed." Estou sem espaço, mas eu quero fazer uma biblioteca não só para a Unimed, mas aberta ao público. É um pensamento meu, né, botar esse pessoal pra ler que ninguém está lendo no Brasil. E esse talvez seja o projeto que eu já falei com a arquiteta e inicialmente fazer uma coisa pequena, mas eu faria aberta para as escolas, né, que eu quero que seja aberta para as escolas. Agora eu tenho que botar um bibliotecário tem que classificar os livros tem que fazer a coisa bem feita. Mas é isso. Eu estou assim coçando aqueles livros lá sem ninguém ler. Eu tenho tanto livro bom, né, Joyce, eu tenho muita coisa bonita lá. Livros de História e você ter aqueles livros todos lá e, poxa, vamos dar oportunidade e você encontrar um livro. A população não tem acesso. Livro barato, 50 reais, 100 reais, 70 reais. Aí eu vou ver. O projeto acho que vai ser esse de responsabilidade social que eu estou pensando é isso: uma biblioteca aberta para as escolas. P/1- Fala pra gente um pouco de quais foram as principais mudanças no sistema Unimed após a criação da ANS? R- Olha, as mudanças foram grandes, né? Primeiro: você tinha um contrato onde ele tinha uma limitação. Eram contratos mais limitados. Eu tenho um pensamento sobre a ANS. ANS foi de muita importância, foi uma (visão?) muito importante dentro do sistema porque havia muita picaretagem. Havia muitos planos que não eram planos e que não se adequavam. Quem mais está se adequando é realmente o sistema Unimed. Agora ao mesmo tempo em que ela faz isso ela também faz umas exigências digamos em termos de contabilidade. Tem suas razões lá, mas é um exagero. Você tem que contratar técnicos altamente especializados. Ajudou, o certo é a gente se renovar e a gente se tornar mais eficiente, né, e os contratos eram mais limitados e eles ampliaram, o que é bom para os usuários. Isso aí foi uma modificação grande e então você tem que ter um corpo jurídico. Agora ao mesmo tempo em que ela faz um contrato; chama-se o contrato oficializado, contrato regulamentado que é o termo, a justiça não honra. Então nós ficamos com essa dificuldade. Além de você. Outra coisa: limita os aumentos. Porque isso é mercado. A minha crítica é o seguinte: nós estamos num sistema capitalista. Quem regula preço de plano de saúde é o mercado. Não adianta a Unimed ou qualquer plano de saúde aumentar. Não vai aumentar porque não tem quem... Tem que se ter uma visão muito clara. Quem financia os planos de saúde esse sistema a Unimed são os usuários. Então você eles pensam assim "vai dar um aumento que ninguém vão conseguir". Você não dá esse aumento. As negociações são muito pesadas porque se você der um aumento muito elevado o que que vai ocorrer? O usuário sai, você perde o usuário. Essa regulamentação que eu acho que é aí que a ANS entra. Ela entra num mercado capitalista coibindo as Unimeds fazer e exigindo coisas que você "poxa, isso aqui é capitalismo ou é socialismo fechado de Estado?" Porque o Estado então eles determinam quanto é que se dá o aumento. Depois ao mesmo tempo aí vem as entidades médicas, que eu acho até justo a remuneração do médico, querer dizer quanto é que você vão pagar ao médico. Como é que você pode ter uma empresa? Você abre o seu mercado e aí o governo diz quanto é que você dá o aumento e vem o usuário e diz quanto é que você dá o preço. É uma coisa meia... Há esse paradoxo. Depois eles querem aí é onde eu entro. Eles entram querendo ser Procon... (TROCA DE CD, FIM DA FAIXA) R- E vem o usuário e diz "quanto é que você dá O preço?" É uma coisa meio... Há esse paradoxo. Agora a legislação. Depois eles querem também aí eles

entram querendo ser Procon. Então qual que é a queixa? Se o sujeito passar em frente ao plano de saúde e dar uma topada e for na Agência e disser “olha, levei uma topada na frente” e lá vem. Você tem que dar umas explicações que você perde muito tempo com coisas assim eu não digo banais, mas coisas que você verifica que são queixas. Ela atua como Procon, qualquer queixa contra o plano de saúde é uma demanda, você tem que ter advogado, você perde muito tempo na administração quando você poderia estar. E também o que pesa é a justiça, né, o sujeito. Não é um contrato? Você chega lá e diz, nós temos vários casos desses: a mulher chega lá e diz “olha, nós temos o plano de obstetria e a mulher “é um pouquinho mais caro.” É caro porque qualquer coisa que aumente... Aí a pessoa não quer, principalmente a mulher, no caso da obstetria. “Não, não quero. Não quero ter filho.” Daqui a pouco a mulher grávida e aí vai na justiça e a justiça dá. Porque “não, mas o plano tem que...”

Como é que ela engravidou e não tem nada a ver. Então são essas coisas que realmente o mercado. Mas a importância é de regulamentar. Era um mercado que tinha muito fraudador, muito enganador, qualquer “pé de escada” fazia uma empresa e só quem está ficando é quem é profissional também, né? Está se profissionalizando de uma maneira que... Agora são muitas exigências, são muitos itens, há uma discussão de atendimento do SUS que é uma discussão que está se passando porque o atendimento do SUS é universal e aí o sujeito vai para o SUS porque quer e aí depois lá vem a cobrança pra gente que eles acham que devem e o sistema acha que não. Mas como regulamentador eu acho válido. Agora tem que a gente tem que ter mais... E está havendo, né, eles estão entendendo que não é assim, por que? Se a agência se fechar a cooperativa se fechar pra onde é que vai esses usuários? Não é fácil, né? P/1- Qual é o principal diferencial da Unimed em relação a outros planos de saúde? R-O grande referencial é o seguinte: primeiro que é uma empresa em que todos os médicos participam e entendem que estão trabalhando em regime de cooperativa. Então não há o objetivo do lucro. Nós não temos um dono, um plano que quer ter um lucro a qualquer custo que é o objetivo da empresa capitalista, né, é uma empresa que tem um cunho social. Depois é o médico que dá o próprio tratamento, né, é o próprio médico que participa e não há dentro do contrato restrição. Procura-se lá o melhor e se você tem um plano de saúde você sendo o dono desse plano de saúde ele começa a diminuir. O atendimento passa a ser em locais ambulatoriais. Lá você é atendido no consultório, né, com todo conforto que um médico possa apresentar. Então você tem um atendimento bem mais diferenciado no sentido você é atendido como qualquer outro paciente que não existe particular, mas o paciente que tem um atendimento não é ambulatorial, você não participa daquela restrição que alguns, apesar que tem planos que dão um tratamento muito bom. Mas na sua maioria ele quer lucro, quer lucro, faz aquela (zoneidade?) e você fica restrito àquela (zoneidade?), você é atendido no consultório do médico. Não existe o lucro, a pessoa quer lhe tratar. Não existe restrição. É tanto que quando foram fazer o estudo agora sobre _____, a _____ da Unimed é muito maior de 82 por cento que já é um perigo. Isso mostra que há um diferencial. O diferencial é que você é atendido no país inteiro. Então se você tiver um acidente existe o atendimento universal que é quando ocorre a urgência. Então se você tiver a carteira da Unimed em qualquer lugar do país você é atendido em urgência. Não há restrição. Os outros planos não têm isso. Se você fizer uma viagem e estiver numa determinada cidade não tem e em algumas cidades os médicos só atendem mesmo Unimed. Isso, sem querer puxar que a Unimed é a melhor por causa disso não, mas realmente é uma extensão muito grande. Ela conseguiu. Eu não digo todos os municípios brasileiros porque tem municípios brasileiros que não mereciam ser nem município, são vilarejos, mas as cidades que realmente onde tem médico você tem atendimento de Unimed e os outros planos não tem. Aí você cai num lugar e você vai pagar particular não tem esse dinheiro. Eu acho que isso é uma coisa diferenciada assim mais importante do meu ponto de vista. P/1- E o futuro da Unimed? Como que o senhor enxerga? R-Como eu tenho uma visão de futuro... Eu estou preocupado é com o futuro da Terra, né, a gente não sabe aonde vai parar esta Terra. É um futuro auspicioso, né, a partir do momento que a gente está você verifica em todos os setores, os índices quando se fala a Unimed ela é muito conceituada no país então a tendência é realmente crescer, aumentar. Você veja: eu estou num município, um município que tem talvez 500 mil habitantes, 600 mil habitantes, estamos com 40 mil usuários. A proporção seria 10 por cento de população que tem a capacidade, né? Nós realmente estamos crescendo, as pessoas se sentem protegidas, se sentem amparadas, sabem que a coisa é séria. Sabe que o objetivo mesmo é tratar e ninguém quer ter lucros abusivos e ganhar em cima do... Você paga um preço, não vou dizer que é baixo, mas dentro você tem um atendimento bom, os médicos são pessoas eficientes, são pessoas bem preparadas, quer dizer, em todas as áreas o que existe de melhor existe no atendimento da Unimed e por um preço justo, né, se não justo mais razoável e que você pode. Então eu acho que é crescer como está crescendo. Nós hoje temos 11 milhos do Brasil. É o maior plano que existe e a mensagem: o forte da Unimed é o cooperativismo, quer dizer, você aliou a assistência médica, o atendimento do médico com a filosofia, que é uma filosofia, né, cooperativista. P/1- Fala um pouco da importância desse cooperativismo para a história do cooperativismo no Brasil? R-O cooperativismo no Brasil ele predominante é o rural, cooperativa de produção, né, de trigo, de cereais, isso vem de Getúlio Vargas quando ele estabeleceu a lei das cooperativas e estava engatinhando. Então o cooperativismo forte é dessa parte de empresa de produção de cereais, de trigo, mais no campo agropecuária foi mais forte. O cooperativismo que veio pra cidade, o urbano, que é de serviço ele é o maior que tem. Então é muito importante você colocar o médico, né, resgatar a figura do médico, a dignidade de trabalhar ao seu próprio auspício, né, o próprio dono tem o seu consultório e mostrou-se muito forte na parte de serviços. E faz um você veja que mexe muito com economia, né, onde você coloca uma Unimed lá eu dou o exemplo lá em Guararapes, lá em Piedade, toda aquela parte ali roda. Você consegue fazer a economia funcionar tudo ali ao redor seu: as empresas. Então você tem realmente dentro da economia. E é chamado cooperativismo de serviços, né, do profissional, né, do profissional médico. Ele mexe com toda a economia da cidade. Lá a gente... Lá pra ter noção atrás da nossa sede eram umas ruas, né, está tudo calçado, né, está melhorando o próprio aspecto que isso é uma coisa localizada, mas você vê que funciona, o restaurante ao redor, as pessoas movimentam, né, há uma valorização muito grande. E os médicos estarem e o atendimento a assistência médica é importante. A importância de você beneficiar aquela população. Ninguém pode viver hoje em dia sem um plano de saúde a não ser... Eu tive agora um caso recente uma empregada doméstica um abscesso nas costas e você tem que te prestígio pra arrumar para o SUS imediatamente faz um plano de saúde pra ela. Eu tive há uns dois anos atrás quando a minha mãe era viva a empregada dela no auge da crise ela teve _____ renal e tinha uma cozinheira e a cozinheira teve uma _____ aguda. Eu trabalhava no ministério da saúde, né, e aí levei num hospital público que fazia parte lá. Deixei ela na sexta-feira e acho que numa sexta-feira e a mulher com uma dor na vesícula e apalpava e uma coisa assim. E aí tinha um colega só atendendo assim um monte de paciente eu conversei com ele como médico e “olha, eu estou com uma pessoa aqui que é uma...” Ele disse: “olha quando passar uma maca, a primeira maca que passar você joga ela na máquina e deixa ela lá.” “Está certo.” “Pronto, a gente vai resolver.” No domingo ela estava na mesma maca. Estava medicada, mas... E eu estava naquela fase difícil naquela coisa. “Ah, mas doutor, trabalha com você? Volta que tem um hospital e tu vai operar lá.” E eu tive que operar. E se eu não tivesse essa, né, é difícil. Até a oportunidade de operar eu não tinha e eu fui que opere, né, tive que fazer lá no outro hospital onde eu trabalhava. Eu trouxe na urgência, coloquei no serviço e opere. Então quem não tem um plano de saúde é uma dificuldade, né, e essa possibilidade você socializa mais e sem engano. A pessoa que está na Unimed sabe que vai ser atendida com respeito, com carinho, com eficiência, né? P/1- Quais foram assim os maiores aprendizados assim de vida que o senhor teve nesses anos de Unimed? R- É proporcionar, a gente sente, é proporcionar às pessoas humildes, né, o acesso ao seu consultório. É mesmo você quando tem um consultório você capricha nele,

é realmente difícil você ter um consultório. Então você bota um granito, bota uma coisa, um ar condicionado, um split, né, fica tudo e aí chegam aquelas pessoas humildes e você trata e é tão bom você saber que aquelas pessoas está _____. Porque eles percebem, né, se você no consultório tiver uma parede manchada negócio... Então entra paciente e você verifica isso. É uma clientela que desde a pessoa que tem condição na sociedade que você trata e a pessoa mais humilde, a empregada doméstica, o operário e você sente que... E agora dentro do hospital são todos iguais, não tem diferença. De vez em quando eu vou operar um doente e "doutor", olha, é do mesmo jeito. Aí não modifica, né, no ato não modifica. Pode modificar assim: você no seu consultório tem cara que só quer doente particular que é raro hoje em dia, mas na Unimed entra tudo, né, as pessoas mais simples às vezes de chinelinho vai pra lá a pessoa mora lá na periferia e o atendimento é igual e então isso é muito bom. E você saber, né, que a Unimed está prestando esses serviços. Nós temos depoimentos assim bonitos de pessoas que foram atendidas e viram que isso é importante você saber que você está beneficiando uma assistência médica difícil, né, que deveria ser do governo e não é. P/1- Para o senhor o que é ser Unimed? O senhor já pensou nisso? R- É ser cidadão, né? É você cumprir sua missão como cidadão dentro da sua profissão, como talvez você tenha que ser cidadão em qualquer profissão seja engenheiro, seja professor. Eu também não acho eu não tenho nenhum pensamento que o médico é mais importante que todo mundo não. Porque às vezes você pode encontrar aquele médico, aquele pensamento que ele é um deus. Você não cura ninguém, né, você trata porque a cura não passa pela gente, nós não damos assim, nós tratamos a doença. Inclusive outra coisa, outro conceito que se fala muito e quando se fala eu boto o pé atrás: o médico é o responsável pela saúde." Nós não somos responsáveis pela saúde de ninguém. Antes da gente tem engenheiro, né, que tem a parte de é esgoto, é comida, é alimentação, é salário, isso que é saúde. O que a gente trata é a doença. As pessoas quando chegam pra gente chegam doentes. Ou uma hérnia, ou uma gastrite, ou uma apendicite, uma pancreatite. Ninguém chega... Não chega. _____ chega com uma doença, eu trato a doença da pessoa. Não considero o médico um semideus. Eu não tenho esse pensamento. Algumas pessoas se acham. Não acho que seja uma profissão que seja melhor do que a de todo mundo não. É uma profissão igual a todas as outras, todas são respeitáveis e nós tratamos doenças, não temo o poder de curar. A cura depende do seu estado, depende do seu estado, do seu organismo, da sua, agora você dá uma mãozinha, dá uma ajuda boa, nós não somos... O médico tem que ter essa visão social. Quem tiver essa visão, eu não sou um cientista nenhum. Se achar "você é um cientista que vai fazer aquela..." Não, nós é pé no chão, nós somos o operário, né, somos um trabalhador como outro qualquer que tem horário. Tem horário pra entrar e não tem pra sair, né, porque também não vale a pena já pensou se "eu sou o senhor é cirurgião e o senhor está na minha hora." A barriga aberta. (risos) se for deixar mais eu vou ter que cumprir tem que fazer bem feito. A pergunta normal da cirurgia "quantas horas doutor?" "O tempo necessário pra sair bem?" E você com isso você faz coisas muito boas, coisas muito interessantes. P/1- O que que o senhor acha aí da Unimed comemorar os seus 40 anos de vida através de um projeto de memória? R- É importante, né, porque vai se ouvir a experiência de cada um. Cada experiência, eu não vou dizer que vocês ficaram surpresas comigo, mas viram coisas que nunca tinham ouvido, né? P/1- Com certeza. R- E conceitos, né, cada um tem um conceito de pensar, tem uma... É importante ouvir, ouvir várias regiões, o país é grande, o país é imenso. Você vai ouvir as pessoas o nordestino com um sotaque o sotaque é meio carregado, mas não é nem tanto, tem gente mais carregada que a gente sofre até isso, né, o sotaque. Eu lembro quando a gente fala o pessoal do sul fica assim olhando, né, a rede globo universalizou o sotaque, né, está todo mundo falando igual, mas cada região tem uma realidade, tem uma maneira de ver, uma maneira de eu não tenho barreiras, eu não tenho nenhuma preocupação em ser nordestino porque uma vez eu conversando porque tem pessoas que discriminam, né, o nordeste, discrimina. Eu não tenho nenhum complexo de ter nascido em Recife. Porque Recife é muito bom, eu gosto muito, apesar da violência, né, nem de ter nascido em Pernambuco, nem de ter nascido no nordeste do Brasil, nem de ter nascido no Brasil, nem na América do Sul, nem na América, nem na Terra. Né que é um planeta de quinta grandeza, né, nós vivemos o que? Isso aqui nós vivemos numa nave. Quem é que está dirigindo essa nave? A gente não sabe pra onde é que vai, né, está rolando aí. Então na Terra todos somos iguais e você pode ser o _____ da Inglaterra porque nós chegamos lá, né, quem faz o homem é isso aqui, é a cabeça. Não é a altura, às vezes o sujeito se acha muita coisa porque é muito alto. O cara com um metro e noventa, né, jogador de basquete passa o dia inteiro jogando, né, é até bonito, encestando, encestando, encestando e isso não vale nada, o que vale é o tamanho do cérebro acho que não tem dimensão, né, mas nós somos iguais todos na Terra. Eu, graças a Deus, um dos hobbies, eu tenho alguns hobbies, né, eu tenho algum recente aí: eu gosto de disco de vinil. Eu tenho radiola eu gosto muito de música. Então um dos hobbies é viajar. Já viajei muito. Então eu tive na Europa, principalmente. Eu não gosto de ir pro mato, pra África eu não gosto não. Eu acho que ali tem doença e entrar em floresta, mas tem quem gosta fazer turismo lá dentro dos matos, né. Ali é muito difícil, mas eu conheço, eu fui _____. Todos nós somos iguais, não há diferença, o ser humano é um só. Quando colocou na Terra o ser humano não tem que ter complexo de religião de nada. Agora você tem uma coisa que vai lhe diferenciar dos outros: é o conhecimento. E o conhecimento você pode pegar através da leitura, né, através da experiência. Quem não tem conhecimento não... P/1- Não tem nada. R- "Eu não gosto de ler." Mas meu amigo, "Você não gosta de ler meus pêssames." O cara que não gosta de ler esse aí está acabado. Ele não vai pra frente. P/1- O que que o senhor achou de dar essa entrevista? R- Eu acho que vocês deram uma oportunidade de eu dizer um bocadinho de coisas que ficam na minha cabeça. Às vezes eu verbalizo, eu gosto de verbalizar, mas não tive oportunidade. Eu não sabia que ia ser tão longa, né, mas vocês assim me deram uma corda e eu engoli e disse tudo o que eu pensava com muita sinceridade porque eu acho que a sinceridade isso é que eu penso, né, é o que eu sou. Eu não sou melhor do que ninguém e também não me acho inferior. A vida é isso: a gente transferir o que puder em termos de experiência e de conhecimento se você o tiver. Se não tiver procurar ter. R- Em nome da Unimed e do Museu da Pessoa nós agradecemos a sua entrevista. P/1- Eu que agradeço. Vocês foram muito simpáticas. Todos simpáticos. R- Obrigado P/1- Obrigado. ----- FIM DA ENTREVISTA TRECHO DE ÁUDIO DUVIDOSOS: