

# Portal da SBC é tricampeão iBest

O Portal da SBC na internet, que hoje já contém mais de 120 mil páginas e recebe 300 mil acessos mensais, acaba de receber o prêmio de melhor site na categoria “iBest Regional 2005”, em uma cerimônia de premiação apresentada por Pedro Bial, realizada na casa de espetáculos Via Funchal, em São Paulo. O Coordenador Científico do Portal da SBC, Washington Barbosa de Araujo, informa que, após uma acirrada disputa com Petrobrás e a Americanas.com, a SBC foi a grande campeã. O prêmio é destinado aos melhores sites entre todas as categorias e o nível da disputa pode ser avaliado, levando em conta os concorrentes que vencemos nas primeiras etapas da eleição, entre eles, Varig, Casseta & Planeta, IBGE e até a Coca-Cola.

Já na categoria “Associações Profissionais”, nosso Portal recebeu o título de TOP-3, juntamente com dois portais diferenciados, o do SESC e o do Sebrae, tendo deixado atrás, pelo caminho, candidatos famosos, como o Greenpeace e a Ordem dos Advogados do Brasil. Eles não foram páreo quando a Academia iBest começou a analisar os critérios como conteúdo, design e navegabilidade.

O presidente da SBC, Antônio Felipe Simão, lembra que é um orgulho para a entidade a nova premiação, pois confirma, mais uma vez, o nível do serviço público que está sendo prestado à população.

Ainda segundo o presidente, o total de um milhão de páginas acessadas a cada mês comprova que os brasileiros estão, cada vez mais, visitando o Portal da SBC em busca de informações sobre fatores de risco, vida saudável e doenças do coração.



e/d: Márcio Paiva, Marcos Cordeiro e Orlando Castro recebem o prêmio no Via Funchal

## Conselho Fiscal analisa contas da SBC do exercício de 2004

No dia 15 de abril de 2005, reuniram-se na sede da SBC no Rio de Janeiro, os Drs. Aristóteles Comte de Alencar Filho, João David de Souza Neto e Paulo Ernesto Leães, membros efetivos do Conselho Fiscal, com o Dr. César Cardoso de Oliveira (diretor-financeiro) e Srs. Marcio Paiva (gerente-geral), Eduardo Manhães (gerente-adm. financeiro) e Pedro Monteiro (auditor-independente), para analisar as contas referentes ao exercício de 2004.

Nesta oportunidade, o Dr. César Cardoso e Sr. Marcio Paiva realizaram exposição das ações realizadas pela SBC, em 2004, bem como o auditor independente prestou os esclarecimentos necessários aos questionamentos feitos pelo Conselho Fiscal. Após esta apresentação, o Conselho Fiscal, por unanimidade, deu parecer positivo, aprovando as contas do referido exercício.

## Novo cartão da SBC vem com código de barras

Os sócios adimplentes da Sociedade Brasileira de Cardiologia já começaram a receber o novo cartão de identificação, que facilita não apenas todas as transações que o médico precise realizar junto à SBC, inclusive no Congresso anual, como também é o instrumento que garante os descontos nas compras junto às empresas que participam do “Clube SBC de Vantagens”.

“O novo cartão permite uma grande melhora na qualidade do atendimento do associado”, afirma o presidente da SBC, Antônio Felipe Simão. Ele explica que a Diretoria resolveu substituir o cartão anterior porque sua função era muito pequena e, diante da evolução tecnológica dos últimos anos, tornou-se possível ter um cartão muito mais eficiente.

Com layout moderno, o novo cartão contém o nome do médico, a informação se é especialista e tem validade de um ano, sendo substituído automaticamente quando se aproxima o fim de sua vigência. Tanto na SBC como nos locais dos Congressos, o cartão é “lido” com ajuda de um equipamento infravermelho, o qual se vale do código de barras para trazer para a tela de um monitor todo o cadastro do médico, informando sobre o pagamento da taxa do Congresso, da anuidade ou situação cadastral.

Outra grande vantagem é a logomarca do “Clube SBC” que fica no verso do cartão, permitindo à empresa parceira identificar o convênio e garantir os descontos e ofertas a que apenas os cardiologistas associados fazem jus. Com isso, fica eliminado o sistema anterior, pelo qual havia necessidade de emitir um cupom de desconto para conseguir as vantagens contratuais.