

UMA RELAÇÃO DE CREDIBILIDADE E RESPEITO COM O ASSOCIADO

A Caixa de Assistência dos Servidores da CEDAE possui uma relação sólida de credibilidade e confiança com todos os seus associados e com sua Rede Credenciada. Cada prestador de serviço que trabalha com a CAC sabe que a parceria desenvolvida, seja ao longo do tempo, para aqueles que já estão com a empresa há vários anos, seja para os novos credenciados, é sempre de responsabilidade e diálogo, respeitando as condições contratuais, pautadas também numa sólida condição de respeito mútuo.

O compromisso que norteia as ações da CAC pode ser traduzido pela sua Missão, que é: Promover o atendimento das necessidades de saúde dos empregados da CEDAE, PRECE e CAC, com vistas a contribuir para o seu bem-estar, na área de medicina assistencial e ocupacional, oferecendo com isto o retorno dos investimentos realizados neste âmbito às patrocinadoras e aos associados.

Este objetivo inclui uma relação muito próxima com cada associado, que não espera menos de SUA operadora de saúde. Os funcionários do Plano são treinados e orientados para dar sempre um atendimento diferenciado do que pode ser encontrado em outras operadoras, pois a ideia é mostrar, através de atitudes e de um trabalho exemplar, que o associado pode sempre contar com a CAC. E, é claro, essa percepção orienta também a escolha criteriosa da Rede Credenciada, um ponto essencial na história da empresa.

Assim como qualquer outra organização, a CAC precisa lidar com uma realidade diária que requer decisões rápidas e acertadas, mesmo assim, nem sempre tudo sai como o esperado. E foi por isso que há dez anos a CAC passou por uma séria turbulência e teve que demonstrar todo seu potencial de superação, revertendo um quadro financeiro altamente negativo. A recuperação foi total, e logo depois a CAC se posicionou entre as melhores operadoras do segmento de autogestão do ranking da ANS. Dentre os acertos essenciais das medidas adotadas para a recuperação do Plano naquela ocasião é importante destacar que a credibilidade da Empresa ao longo de sua história fez com que um momentâneo abalo na relação com sua Rede Credenciada fosse revertido. Isso só foi possível porque os prestadores de serviço sabiam do potencial da CAC e acreditaram que um trabalho sério como o que estava sendo executado traria bons resultados.

Hoje em dia, a saúde financeira da instituição pode ser atestada nas publicações que evidenciam um Balanço favorável, com destaque para superávits. E a relação com toda a Rede é um orgulho para a Empresa, sempre pautada por respeito irrestrito a todos os compromissos. Da mesma forma, é imprescindível que cada prestador entenda bem a importância dos atendimentos realizados em consultórios, clínicas e hospitais para os associados CAC.

Falta de informação

Recentemente, tivemos informações de que alguns associados foram surpreendidos ao fazerem exames. Um profissional médico disse ao paciente que a CAC estava acabando, que a CEDAE estava sendo vendida etc. Talvez este médico não tenha se dado conta do que uma informação que não se baseia em nenhum fato concreto possa gerar na vida de um trabalhador que estava ali apenas para fazer um exame. É possível que não tenha a noção da série de preocupações infundadas que possa ter gerado. Talvez esse trabalhador tenha chegado em casa pensando no que vai poder fazer para proteger sua família de agora em diante.

É importante que os prestadores da Rede saibam, até para o caso de responderem a algum questionamento eventual, que não existe absolutamente nada resolvido sobre o longo processo de venda da CEDAE, os trâmites necessários, o tempo que pode levar, podendo até mesmo não acontecer. Certo apenas que será algo a médio e talvez longo prazo para ser concretizado, devido a uma série de imbrólios jurídicos. De qualquer forma, os funcionários não perderão seu emprego e nem seu Plano de Saúde.

A estabilidade econômica da CAC, assegurada pela transparente atuação frente à Rede Credenciada, pagamentos em dia, divulgação de seu Balanço e a atuação direta de seu Departamento de Credenciamento, bem como de toda a Diretoria, são a prova de que não há nenhuma intempérie imediata à frente. E manter a estabilidade é um compromisso importante entre a CAC, seus associados e a Rede Credenciada.

REAJUSTE DA REDE CREDENCIADA DA CAC

Todo ano as operadoras de saúde são convocadas para participarem das negociações junto às comissões médicas no CREMERJ – Conselho Regional de Medicina do Estado do Rio de Janeiro, para definir o valor do reajuste a ser adotado com a rede credenciada.

O CREMERJ não tem como princípio a discussão de questões comerciais em relação a esta negociação, porém cede o seu espaço para que todas as entidades que compõem o CONSSU – Conselho de Saúde Suplementar, consigam discutir com as empresas de plano de saúde os valores a serem reajustados.

As negociações acontecem desde 2009, e, assim como a CAC, todas as operadoras são, anualmente, convocadas. Normalmente, as reuniões de negociações de reajuste para o ano seguinte tem início em junho e se estendem até o mês de setembro, para definir os novos valores. Esse ano, já foram abertas as negociações do próximo reajuste com a rede credenciada. A CAC será representada nas negociações pelo seu superintendente técnico, Avelino Gonzales e até agosto deve estar finalizada dos valores a serem praticados a partir do dia 1 de janeiro de 2018.

Antes a CAC pagava aos seus credenciados através da tabela da AMB – Associação Médica Brasileira, porém o movimento de implantação da Classificação Brasileira Hierarquizada de Processos Médicos – CBHPM, fez com que, com dificuldades extremas, a empresa passasse a adotar a referida tabela como base. As negociações com o CONSSU são referente a consultas, procedimentos e exames. Quanto aos gastos hospitalares, tais como diárias, taxas, aluguéis, materiais e medicamentos,

são negociados separadamente com os hospitais e, geralmente, são reajustados pelos índices da Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas – FIPE Saúde, que é um índice que marca a inflação médica.

No que se refere a receita da CAC, o Dr. Avelino Gonzales esclarece a diferença do reajuste dos planos individuais e do coletivo, visto que nos planos individuais o índice é estipulado pela ANS e nos coletivos existe a livre negociação, sendo facultado reajustes sem limites. Contudo, nas empresas de autogestão, geralmente, são atrelados aos índices de reajuste da folha salarial, que são bem inferiores aos da inflação médica, acarretando problemas sérios para equacionar os gastos médicos, ou seja, aumento do custo médico superior ao da receita mensal, sem considerar que com a crise econômica existente no país, não temos concursos públicos e a renovação dos funcionários, aposentados ou falecidos, se faz através da terceirização de mão de obra, que não faz parte da carteira dos associados. Enfim, as empresas de autogestão, que não visam auferir lucros e não adotam rotinas que visem conter os custos através de rotinas que prejudicam a prática médica, sofrem com esses obstáculos, diários, para equacionar e manter os pagamentos da rede credenciada em dia.

O superintendente afirma que os reajustes da rede credenciada são bem maiores em relação aos da contribuição dos seus associados, principalmente nos casos em que o reajuste salarial ainda não foi definido, com tendência a não ter reajuste. “A CEDAE repassa um percentual da sua folha de pagamento, e esse ano, até o momento, não reajus-



Dr. Avelino Gonzales - SUTEG

tou os salários dos seus funcionários. Então, se não for dado reajuste para o funcionário, mesmo assim teremos que arcar com os reajustes aos credenciados”. A citação da CEDAE serve para ilustrar como funciona o processo de negociação e as difíceis questões relacionadas com orçamento. “A gente tenta ir ‘esgrimando’ e fazendo negociações para não deixar descolar muito as despesas das suas receitas, mas esse é o exercício que temos que fazer todos os dias, senão a conta não fecha”.

No tocante a transparência nas negociações, existe uma preocupação significativa. De acordo com análise do Dr. Avelino, realizar as negociações de reajustes à rede credenciada através do CONSSU na sede do CREMERJ com as demais operadoras de saúde e os representantes de todas as especialidades médicas é importante para legitimar a transparência e ética no acordo. “As nossas negociações são transparentes, nossas argumentações são de domínio público e qualquer comissão pode comparecer para acompanhar. Não pode existir fórum mais cristalino e democrático que o praticado junto ao CONSSU na CREMERJ”, finaliza Avelino.

Informativo da Caixa de Assistência dos Servidores da CEDAE - CAC aos seus credenciados

Ano 10, nº 23, agosto de 2017

Diretor- Presidente – Clovis Francisco do Nascimento Filho, **Diretor Administrativo-Financeiro** – Paulo Henri Lopes dos Santos, **Diretor Técnico-Operacional** – Reynaldo de Souza Dutra, **Diretor Técnico de Desempenho** – Vitor Soares Duque

Estrada, **Diretor de Assistência aos Associados** - Francisco Carlos Areias Marins

Jornalista Responsável: Jorge D' Moraes MTB - 23915 ; **Projeto Gráfico:** Priscila Thompson

Estagiário: Vitor Catanho; **Tiragem:** 1800 exemplares

Sede: Av. Presidente Vargas, 463, 9º andar

CEP: 20071-908

Telefone : (21) 2126-7187

FAX Credenciamento: (21) 2221-8904

E-mail: decre@cac.org.br

Site: www.cac.org.br

ANS - nº 32186-9