

# Exposição de Motivos



## Exposição de Motivos

A prestação de serviços médicos realizada através de convênios e mesmo pela forma de cooperativismo tem primado pela falta de regulamentação gerando descontentamento, tanto dos prestadores quanto das operadoras de planos de saúde, o que repercute no principal interessado – o paciente. A não se fazer nada em prol da melhoria desta relação, ela será imposta por um ente estranho, o que aumentará mais ainda o descontentamento.

A animosidade reinante entre as partes leva em alguns casos a prática da chamada medicina vingativa, com solicitações de exames desnecessários, esdrúxulos e incompatíveis com a sobrevivência da própria medicina. Pior ainda quando se utiliza a fraude para repor as perdas impostas por uma relação desgastada e injusta, porém, indispensável.

Reconhecemos a importância da presença das operadoras de planos de saúde no mercado, assegurando o acesso à medicina privada (ou suplementar) a um enorme contingente de pessoas que não teriam condições para tal. Outra vantagem é a do orçamento pré-estabelecido, onde um associado ao pagar determinada importância mensalmente, fica, pelo menos em tese, coberto no caso de alguma sinistralidade.

O exercício da medicina é baseado no Código de Ética Médica, sendo regido pelo Conselho Federal de Medicina e pelos diversos Conselhos Regionais, baseado na lei 3.268 de 1957, que lhes confere os poderes de regulamentar, fiscalizar e punir o médico. Este está sujeito ainda ao Código Civil, ao Código Penal e às rigorosas normas de Defesa e Direitos do Consumidor.

Um grande problema que precisava ser resolvido era colocar um novo elemento na relação ora existente entre os prestadores e as operadoras de planos de saúde, intermediando os interesses daqueles e preservando os destas. Esta nova relação denominada ganha x ganha, pretende que os dois segmentos tenham os seus direitos respeitados, aparando as arestas ora existentes, normatizando a prestação de serviço, tornando-a transparente. Para que isto seja possível é indispensável que este novo participante

tenha representatividade, tornando-se parte legítima na relação.

No Rio de Janeiro, após estudos exaustivos realizados com a assessoria da BKR-Lopes Machado, chegou-se à conclusão que a melhor forma de resolver o problema seria a criação de uma cooperativa de prestação de serviços administrativos que recebeu o nome de COOESO – Cooperativa Estadual de Serviços Administrativos em Oftalmologia, que dispõe de assessoria administrativa, jurídica, contábil, financeira, de informática e de divulgação.

Na economia atual, quando ocorre grande pressão dos custos, a boa técnica administrativa propõe três remédios: a diminuição do serviço prestado, a diminuição da qualidade ou a melhoria da gestão. Na área da saúde, as duas primeiras soluções preconizadas são inaplicáveis e perigosas. A SBO-COOESO propõe na prestação de serviço oftalmológico manter a qualidade, melhorando a gestão.

No cenário atual existe, além da grande pressão dos custos, má gestão de algumas operadoras, fraudes diversas, descontentamento com os honorários e vários outros fatores que distorcem a boa prestação do serviço e o bom funcionamento do sistema.

Cortar custos baseando-se simplesmente no aviltamento dos Honorários Médicos inviabiliza, no curto prazo, a prestação de serviços médicos e, por conseguinte, a própria operadora na sua essência.

A simples afirmativa de que o mercado é quem regula o preço, não justifica o estado atual de remuneração da prestação de serviço médico. Na verdade, o mercado só regula preços quando a concorrência é livre. Sabemos que na saúde existe uma distorção da concorrência com imposição de condições aviltadas nos honorários, baseado, sobretudo, nos contratos leoninos, na ausência de planilhas de custos e na falta de uma entidade que tenha representatividade, sendo parte legítima na relação entre os médicos e as operadoras.

Se a saúde não tem preço, sabemos que a prestação de serviços tem custos, tem preços e tem



## Exposição de Motivos (cont.)

resultados. A continuar como esta haverá má qualidade e insolvência do sistema.

Foi com o firme propósito de melhorar o relacionamento, cortar custos, satisfazer aos pacientes

e normatizar a relação entre os Cooperados e as contratantes de serviços médicos, que a **SBO-COOESO** propõe inicialmente às operadoras a seguinte pauta de discussões:

01. Definir consulta oftalmológica.
02. Parâmetros em cirurgia oftalmológica.
03. Estabelecer protocolos para requisição de exames complementares.
04. Estabelecer protocolos para requisição de exames pré-operatórios.
05. Precificar os insumos utilizados em alguns procedimentos oftalmológicos.
06. Precificar os novos procedimentos oftalmológicos.
07. Auditoria Médica - Ética na parceria SBO-COOESO.
08. Determinar a responsabilidade sobre a categorização dos Centros Cirúrgicos Oftalmológicos.
09. Fornecimento de material hospitalar.
10. Formatar a distinção entre Pacotes e Honorários Médicos.
11. Inibir o referenciamento de oftalmologistas.
12. Desburocratização dos serviços.
13. Glosas

Os objetivos da parceria SBO-COOESO seriam:

- Estabelecer diálogo permanente, assegurando melhoria continuada;
- Coibir irregularidades;
- Disciplinar o relacionamento;

- Otimizar o processo de gestão;
- Diminuir os custos operacionais;
- Melhorar o atendimento ao paciente.

Para tanto, precisamos constituir uma comissão paritária com as operadoras de planos de saúde para colocarmos em prática o exposto.

SBO - Sociedade Brasileira de Oftalmologia  
COOESO - Cooperativa Estadual de Serviços Administrativos em Oftalmologia  
Rua São Salvador, 107 – Laranjeiras - Rio de Janeiro, RJ - CNPJ. 05.517.796/0001-78  
Site: [www.cooeso.com.br](http://www.cooeso.com.br) - E-mail: [cooeso@cooeso.com.br](mailto:cooeso@cooeso.com.br)

Dr. Paulo Cesar Fontes  
Presidente da SBO

Dr. Nelson Louzada  
Presidente da COOESO-RJ

Assessorias:

Administrativa: João Fernandes

Contábil: Rocha Pereira Consultoria e Serviços Ltda.

Jurídico: A. Couto Advogados

Divulgação: Selles & Henning Comunicação Integrada

Informática: Micrologos