

Por Antonio Penteado Mendonça



A recente decisão da Agência Nacional de Saúde Suplementar – ANS, determinando o prazo de 30 dias para a Unimed Paulistana vender sua carteira de clientes, é o melancólico fim de uma história que termina triste.

A Unimed Paulistana acabou mal porque anos atrás cometeu equívocos que resultaram num passivo que foi crescendo e que ela não conseguiu administrar ou reverter. Assim, ela não é a primeira vítima da crise que assola o Brasil e que pode, ao longo dos próximos meses, causar estragos de monta.

O problema da Unimed Paulistana foi de gestão. E resultou num passivo tributário difícil de ser enfrentado que, somado à falta de caixa que foi atingindo a organização, acabou comprometendo sua capacidade operacional.

Com a operação periclitante, pagamentos interrompidos ou adiados, dificuldades para a autorização dos procedimentos cobertos, negativas imotivadas, demora na resposta aos clientes e descumprimento de seus compromissos, a operadora passou a ser alvo da desconfiança do mercado, especialmente dos prestadores de serviços, que foram suspendendo o atendimento ou a descredenciando do rol de planos de saúde atendidos por eles.

Alguns negócios dependem da confiança dos envolvidos. Os planos de saúde privados estão entre eles. É fundamental que o segurado confie no plano, da mesma forma que os prestadores de serviços. Quando a confiança sofre algum abalo, é indispensável a imediata solução do problema, inclusive, se for necessário, com ampla divulgação do resultado positivo da ação saneadora.

A Unimed Paulistana caiu na boca do povo, se reergueu, prometeu, fez que ia, não foi, caiu de novo, a ANS se mexeu, foi lá, apurou, interferiu na gestão, saiu, quando parecia que ia, voltou a pipocar, e assim sucessivamente, até a decisão que determinou a transferência das carteiras no prazo de 30 dias.

Não tinha como a ANS continuar postergando a decisão, sob o risco de causar dano maior a todo o sistema. A Unimed Paulistana não conseguia mais fazer frente a seus compromissos. E o duro é que, pela composição de seu passivo, vários prestadores de serviços irão amargar prejuízos em função da sua liquidação.

E a situação não é confortável para os segurados também. Imaginar que nos próximos 30 dias eles encontrarão aceitação com base no seu plano de saúde privado é acreditar em Papai Noel. Ou será que alguém imagina que um hospital irá internar alguém que necessita de um tratamento complexo com base na promessa de pagamento futuro da Unimed Paulistana? Vale lembrar que os pacientes internados não podem ser dispensados, nem ter o atendimento suspenso. Numa situação

de insolvência do pagador, como exigir que alguém preste serviços, sabendo que não irá receber?

De outro lado, a ANS recomenda aos segurados da Unimed Paulistana que continuem pagando seus planos, porque, se suspenderem o pagamento, correm o risco de não serem transferidos quando da venda da carteira.

É aí que surge a dúvida. Quem disse que a Unimed conseguirá vender suas carteiras em 30 dias? E se não vender, como fica?

Informações confiáveis dão conta de que as autoridades e o mercado estão buscando uma solução que cause o mínimo de danos para os segurados da Unimed Paulistana, mas se isto vai acontecer ou não, é outra conversa e o segurado tem todo o direito de duvidar. Então, como fica? Paga ou não paga?

A Unimed Paulistana tem perto de 740 mil segurados. A maior parte é segurada através de planos coletivos que, teoricamente, são mais fáceis de serem transferidos. Acontece que nenhuma operadora consciente vai adquirir estes planos no escuro e pode ser que, feita a análise, cheguem à conclusão de que, com os respectivos desenhos, são inviáveis ou antieconômicos. Além disso, a maioria das grandes operadoras deixou de atuar com planos individuais. Como ficam estes segurados?

Mesmo que não seja uma ameaça sistêmica - e não é! - o dano à imagem está feito. Muita gente pode sofrer as consequências e ficar sem plano de saúde privado na hora da necessidade. É aguardar pra ver.

Fonte: O Estado de São Paulo, em 08.09.2015.