

Los seis primeros meses de CASEMED

# Superando expectativas

POR JOSÉ LÓPEZ MERCAO

*¿Qué significa este primer semestre cumplido por la caja?*

Muchísimo. Estoy convencido de que, medido en tiempos históricos, este período es cualitativamente más importante que los que sobrevendrán en el futuro, ya que una vez establecidos todos los mecanismos de gestión, la marcha del proyecto estará pautada por los automatismos de respuesta propios de una empresa de servicios como la nuestra, por el cumplimiento de las obligaciones con los médicos certificados y con las empresas mutuales prestadoras.

## Echando a andar

*¿Cómo pudieron los médicos poner en marcha una empresa de este tipo?*

Porque, conscientes de nuestras limitaciones, consultando al SMU y a las empresas incorporadas, pero, en definitiva, asumiendo nuestra potestad otorgada por Personería Jurídica desde el 24 de noviembre de 1999, resolvimos finalmente contratar los servicios del Dr. Rodolfo Saldain. Con él acordamos por seis meses tanto la asesoría jurídica como la puesta en marcha, instalación de sistemas informáticos y personal transitorio a su cargo, hasta tanto se procesara un equilibrio de gestión que soportara nuestra responsabilidad dirigente en un organismo tan delicado.

Sabíamos que desde el 1° de enero habría colegas solicitando certificación médica y éramos responsables de tener previamente acordado con las IAMC, a las que estuvieran afiliados, su cobertura a cargo de CASEMED. Pero tampoco eso nos resolvió todo. La directiva de CASEMED tuvo que estar a diario resolviendo, discutiendo, evaluando, negociando, para que el proyecto se ejecutara.

*¿Qué balance primario haría de lo transcurrido?*

Lo primero es decir que conformamos un equipo directriz heterogéneo en su conformación origi-

El 30 de setiembre de 1998, en la sede de la Agrupación Universitaria del Uruguay (AUDU), se firmaba el convenio marco que ponía en funcionamiento la Caja de Auxilio y Seguro Convencional de Salud Médico (CASEMED). Luego de más de un año de labor silenciosa, hace aproximadamente seis meses dio inicio formal a sus actividades. Ya es tiempo de esbozar un balance primario y para ello entrevistamos a su presidente, el Dr. José Luis Iraola.

nal, pero de una confianza personal que se afirma en el tiempo. Nuestras discusiones son sobre cómo tomar decisiones ajustadas al estatuto y a los reglamentos, así como acerca del modo de optimizar la atención a los socios de CASEMED.

En segundo lugar, podemos anunciar que tenemos resuelta la conformación de la casi totalidad del personal efectivo en la estructura funcional de CASEMED. Con algunas variantes, tenemos funcionarios vinculados a la génesis del proyecto, que adquirieron experiencia y en los que confiamos para el cumplimiento de los cometidos de la caja.

En tercer lugar, sabemos que tenemos retorno de conformidad con el sistema de certificaciones instaurado, por parte de los médicos que lo necesitaron. Se realizaron 505 actos certificadorios en el semestre, y estamos cumpliendo con lo que se aspiraba: simplificarle el trámite al médico y practicante en el peor momento, no tener la angustia y el trabajo extra de hacer trámites y traslados cuando no puede hacerlos.

## Tiempo de cosechar

*Pero no me ha hablado aún de los números...*

Es que provocan bronca por no haber constituido la caja mucho antes, porque los resultados superan la expectativa inicial. Trataré de sintetizar.

Los seis meses son cuatro porque las empresas aportan a CASEMED el 8% (5% la parte patronal y 3% la parte laboral), de enero a fines de febrero. Tuvimos que amoblar decorosamente (escritorios, mesas, luces, alarma, alguna reparación) la casa alquilada al Fondo de Seguridad Social del SMU. Tuvimos que adquirir computadoras y montar un sistema informático de registro de los aportes colectivos e individuales de cada médico y practicante, tanto para pagar

los subsidios como en previsión de resolver más adelante qué hacer con los fondos remanentes. Le devolvimos al SMU los 25.000 dólares que nos prestó para todo esto y para pagar los primeros subsidios por enfermedad. Pagamos sueldos, contrataciones y certificaciones.

Hoy le podemos informar a los colegas amparados, a los dueños de esto, que ya realizamos una colocación segura y rentable de más de 2.000.000 de pesos. Este va a ser el gran tema de futuro, qué hacer con el excedente que estamos recuperando.

## A pesar de las sombras

*¿Pero este balance optimista no deja lugar a alguna sombra, a algo negativo, a un debe, a alguna asignatura pendiente...?*

Por supuesto y no tenemos por qué ocultarlo. Esta caja surge del último convenio salarial del SMU con el Plenario y la UMU. Del sobreentendido de que su gestión sería superavitaria, que se lograrían excedentes que serían vertidos como complementos jubilatorios, se desprendía que las empresas podrían reconvertir su personal técnico y los médicos habilitaríamos espacios laborales para las nuevas generaciones.

Sin embargo, hoy encontramos reticencia por parte de algunas IAMC que, no teniendo caja propia, esperan de nuestros resultados para incorporarse.

Pero lo que no comprendo es la decisión de los médicos de La Española que optaron por formar su caja propia en lugar de plantear su incorporación a CASEMED. ¿Por qué someter a la empresa y a los médicos a seguir aportando adicionalmente (más o menos 30.000 dólares cada uno) por mes, en lugar de optar por una incorporación prácticamente automática? ¿Por qué montar toda esta estructura costosa en lugar

de aprovechar una preexistente? ¿Por qué no ahorrar, sumando, tal vez no para nosotros los veteranos, pero sí para los colegas en el entorno de los 40 o menos que podrán disfrutar de nuestra acumulación?

*Se incorporaron empresas, pero alguna ya no está...*

Esto también duele. Porque pagamos subsidios a médicos de alguna IAMC que ya no está por no habernos aportado la retención que les efectuó de su salario. Tuvimos que dar de baja a tres instituciones que nunca pagaron. Por cumplir con el estatuto, los reglamentos y la existencia de la caja, por amparar el cumplimiento de los médicos e instituciones se llegó a tal decisión. Pero nos duele lo perdido, tal vez más que lo no logrado. El retorno a DISSE de esos colegas, el desamparo en enfermedad en los lugares con problemas salariales acumulados.

Pero, en suma, el balance es sumamente positivo y creemos que el trabajo silencioso que necesariamente pautó el primer período de funcionamiento de CASEMED debe dar lugar a una etapa en la que vayamos hacia el conjunto de los médicos mostrando nuestras realizaciones (que son de todos), en la que corrijamos errores,



Dr. José L. Iraola: "Los resultados de CASEMED superan la expectativa inicial"

rectifiquemos imperfecciones y, sobre todo, en la que tengamos el poder de convicción suficiente para demostrar que este emprendimiento es mucho más que la suma de las individualidades

que lo componen y que cada institución que se incorpora a CASEMED tiene efectos multiplicadores; en otras palabras, que esta es una tarea de todos. 🍌

# AVISO