

Precisamos nos tornar proativos!



As datas não foram incluídas por que ocorreram os fatos relatados em ocasiões diferentes para os diferentes Laboratórios, embora, o que se aparenta é de que alcançou a muitos Laboratórios mesmo tendo isso acontecido em datas diferentes.

Início em...

Convênio não era representativo na prestação de serviço de saúde. Risco do contrato variava de baixo a inexistente. Reajuste de preço algo impensável e não praticado

Muitos Laboratórios foram chamados a "colaborarem" com muitas operadoras com a concessão de desconto, em geral, 20%. Isso permanece, não a colaboração, sim o "novo" valor do preço do exame. Começa a ter impacto nas assistências à saúde e a perceber que os preços seriam um problema.

Chega a implantação da CBHPM em substituição à Tabela AMB 92 ou AMB 98, em alguns casos. Estudos de impacto são vistos como importantes. Os preços podem mudar e surgem os movimentos para obter condições de contrato apropriadas ao desequilíbrio econômico que já se avistava ou existia de fato.

Os contratos de prestação de serviços são propostos pela ANS para oferecer condições de negociação dos preços entre os

Laboratórios e as operadoras. O insucesso desta negociação é a tônica até hoje. Portanto, os preços não se movem por negociação. Modelos remuneratórios são propostas para que o equilíbrio e a satisfação estejam presentes nas relações Laboratório e operadora. Não avançou como precisa e os preços dos exames, por exemplo, seguem estáveis.

O Fator da Qualidade, a esperança que se tinha de ter valia na remuneração, nasce moribundo, alcança uma minoria e propõe deflação dos preços. Os preços seguem estáveis, as negociações inexistentes na prática, quando ocorre, meramente de papel que vai e que vem.

Os preços no país não pararam de ser reajustados, é a inflação, sejam eles os provenientes do governo, os consequentes dos reajustes do governo ou aqueles necessários para manter a atividade laboratorial. Qualquer que seja o indicador de inflação que se queira usar, mostrará que os preços sendo estáveis, contribui para a deflação. Chegam os aumentos irrisórios, tipo 20% do IPCA, e ficam, os preços de venda dos produtos das operadoras não param de ser corrigidos anualmente, sejam eles de que índice for.

Amanhã

Amanhã chegará, não tenha nenhuma dúvida disso.

Como continuar mantendo ativa sua empresa laboratorial, considerando que:

1- O custo crescerá

2- Parte da receita, que pode variar de inexpressiva a indispensável, manterá os preços constantes e se ocorrer:

2.1- Redução do número de exames por paciente?

2.2- Redução de pacientes das operadoras?

2.3- Conjugação destes dois fatores?

Você espera ou acredita que haverá mudança na relação Laboratório-operadora de convênio sem exposição ao risco pelo

Laboratório?

Você possui uma sugestão prática e viável que ocorra com resultado do aumento do preço dos exames sem exposição do Laboratório e sem risco para ele?

Você acredita que sem seu engajamento, interesse, participação proativa e presença física, poderá ser tentado com alguma chance razoável de êxito uma proposta para começar a mudar este cenário

▼ **Término**

Conclusão

É notório que o quadro atual não é nada favorável aos Laboratórios e o quadro futuro dependerá, em parte representativa, daquilo que for feito.

Proatividade é o nome da palavra que ajudará aos Laboratórios começarem e alcançarem a virada deste cenário, já que o ceticismo somente contribuiu até hoje para dar sustentabilidade e chegar ao que se chegou.

Também ajudam a sustentarem o cenário atual e, portanto, podem favorecerem ao futuro, a inércia diante da inconformidade e o individualismo frente a ausência de benefício alcançável.

Caso você tenha outra proposta que favoreça começar a romper com as amarras do quadro atual para que no futuro de curto prazo melhorias possam ser alcançadas, então, por favor, não deixe de enviá-las para secretaria@sindlab.org.br.

Atenciosamente,

Humberto Marques Tibúrcio

SindLab

Presidente

Eu fiz minha parte! ®