

Médicos estão descontentes

As farpas trocadas entre empresas de medicina de grupo e médicos que reclamam do valor dos honorários têm o mérito de fazer chegar ao público alguns comportamentos que fogem à ética estipulada por Hipócrates. “Um dos problemas com as empresas de medicina de grupo é a existência de uma certa restrição, não oficial, para o médico evitar os pedidos de muitos exames laboratoriais”, revela Fernando de Almeida, professor-adjunto da Escola Paulista de Medicina, que por dez anos esteve ligado a convênios e na última década preferiu atender apenas a clientes particulares. “É difícil fazer medicina de nível desse modo.”

O acúmulo de clientes às portas dos médicos que atendem muitos convênios é um dos maiores responsáveis pelo baixo nível de atendimento. “É impossível atender bem em dez minutos, como é comum acontecer”, reclama Maria Luiza de Andrade Machado, presidente da Comissão de Honorários Médicos da

APM. “Aceitar o que as empresas querem pagar equivale a oferecer um serviço de qualidade duvidosa, e esse tipo de comportamento só ajuda a jogar a excelência de nosso atendimento para baixo”.

A dermatologista Sarah Rita de Godoy mudou seu modo de trabalhar depois que recebeu um tratamento de choque. Ela atendia pacientes com convênio da Golden Cross havia oito anos — cerca de 30 por dia, que garantia 65% de sua renda no fim do mês. Há três meses, ela perdeu o convênio que tinha com a empresa e, para não perder também os clientes, se propôs a cobrar deles o mesmo preço da tabela da AMB.

“Agindo assim, muitos desses pacientes não migraram para outros consultórios de médicos que mantiveram seus convênios”, diz Sarah. Num raro exemplo em que o médico e o paciente saíram lucrando, Sarah conta que hoje atende um número menor de pacientes dedica mais tempo a eles, e não perde dinheiro com isso.