

Prestou o atendimento, mas ainda não faturou: o que pode estar errado?

---

---

***A trajetória do recebimento por um serviço não é simples. Diferentes fatores podem atrasar o faturamento, mas dá para diminuir falhas com melhorias nos processos***

Na gestão do fluxo de caixa de um hospital, clínica ou laboratório, a chance de haver “ruídos” de informação no intervalo que vai da prestação de serviço até o recebimento é altíssima. E os motivos variam: documentos faltantes ou incompletos, ausência ou divergência nos códigos dos procedimentos, valores divergentes entre a tabela do prestador e a do plano, ou a própria falta de organização interna da instituição. Como resultado, a receita que efetivamente entra para o caixa é menor do que o esperado, ou se concretiza em um prazo muito mais longo.

A figura da glosa já é uma velha conhecida, mas existe um problema sobre o qual poucos gestores de saúde falam a respeito. Trata-se do “pendente de faturamento”, que corresponde àqueles procedimentos que já foram prestados, mas que ainda não foram faturados contra a operadora. A perda dos prazos gera um volume importante de procedimentos que nem iniciaram o ciclo de recebimento - e quem sofre é o caixa, pois esse “pendente” significa dinheiro parado.

[Leia aqui na íntegra](#) .

**Fonte:** Saúde Business, em 07.03.2022

---