

Informativo do Curso Gestão de Clínicas da ABCDI – 2017

O curso tem como objetivo principal ajudar as clínicas de Radiologia e Diagnóstico por Imagem a aprender projetos de melhorias para aprimorar o modelo de gestão de seu negócio, permitindo alcançar seus objetivos e metas por meio de indicadores claros e precisos.

Atuamos em um segmento com grande demanda de exames, mas com preços ruins e forte pressão inflacionária. A pressão por reajustes trazida pela Lei 13.003/14 é somente mais uma ferramenta, mas que sozinha tem demonstrado pouca eficácia.

Mesmo os reajustes que, no melhor dos cenários, serão somente a reposição inflacionária daqui para frente, não serão resolvidas as tabelas com valores bastante desfavoráveis já negociadas até o momento. Para aumentar a rentabilidade que temos perdido ano após ano, precisamos executar múltiplas ações simultâneas em várias áreas das clínicas, com o objetivo de conseguir os resultados esperados e manter a sustentabilidade financeira.

É fundamental capacitar as clínicas em um novo modelo de gestão qualificado e atual, entendendo como negociar de forma eficaz, apurar corretamente a rentabilidade e desenvolver e implantar indicadores para acompanhar a produtividade com foco em qualidade. Isso possibilitará a reversão da perda de rentabilidade e a correta tomada de decisões para garantir a sustentabilidade da clínica e o retorno ao crescimento saudável.

No curso, iniciaremos com um panorama geral de mercado para entendermos quem são seus agentes, como cada um exerce força sobre seu negócio e como você deve interagir com eles. Também falaremos como possuir uma gestão comercial eficaz para ter parceiros que fortaleçam sua clínica, reajustando preços, garantindo, assim, a manutenção e novos investimentos necessários. Aprenderemos a fazer uma gestão financeira a partir de análise de impacto e investimentos, possibilitando que o administrador e seus sócios médicos tomem as decisões adequadas à sua clínica e interrompam a tendência de queda nas margens.

Ensinaremos a elaborar um modelo de gestão claro e do qual todos os colaboradores participem, sabendo que cada um tem um papel vital para rentabilizar o negócio. É preciso entender que, no cenário atual, somente uma ou duas boas ações bem sucedidas não farão a diferença na rentabilidade da clínica. Temos que adotar um modelo de gestão sustentando um ciclo contínuo de melhorias balizadas por indicadores fidedignos apurados periodicamente nas principais áreas e processos, para que realmente possam fazer a diferença.

Os professores selecionados para ministrar as aulas são profissionais com formação em medicina e/ou executivos do setor, especializados no mercado de Diagnóstico por Imagem, o que garante um conteúdo totalmente dirigido ao seu negócio e uma ótima interação com os participantes. As aulas são dinâmicas, com apresentação de casos reais e situações que estão acontecendo no mercado de Diagnóstico por Imagem neste momento em todo o Brasil. Na apresentação dos casos de sucesso (*cases*), teremos dinâmicas de grupo que garantirão uma absorção simplificada do conteúdo e situações práticas, proporcionando uma rica troca de experiências entre os participantes.

Resumo

Aumentar a efetividade da relação comercial com as operadoras

Mesmo com a Lei 13.003/14, algumas operadoras têm resistido em negociar reajustes. Além disso, tem surgido uma onda de cláusulas em contratos que lesam os prestadores das mais diferentes formas.

O agravamento da recessão obrigará as clínicas a abandonar o modelo de gestão que somente tinha como base o aumento do volume de exames produzidos, mas sem entender a margem deixada por cada procedimento.

Aprenderemos como reverter essa situação por meio de um bom modelo de gestão comercial, primeiramente entendendo quem são os *players* do mercado e os mecanismos de força que exercem sobre sua clínica, qual é o cenário atual de normas impostas pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) para as fontes pagadoras e como isso pode ajudá-lo, e como implantar na sua clínica um acompanhamento por meio de relatórios, indicadores e análises que lhe permitam negociar bem com as fontes pagadoras e tomar decisões comerciais acertadas.

Garantindo sustentabilidade financeira das clínicas

Durante anos, a área administrativo-financeira das clínicas tem focado principalmente a redução de custos, mas este modelo tem um ciclo de exaustão rápido. Hoje em dia, as medidas de retenção de custo têm oferecido um impacto limitado na rentabilidade das clínicas.

Vamos aprender a mensurar e analisar corretamente as informações financeiras das clínicas, sugerindo modelos de apuração e análise de resultados para garantir tomadas de decisão do tamanho e força necessários.

Aprenderemos a montar e apurar um plano de investimento, entendendo conceitos importantes de viabilidade e retorno dos investimentos a partir de indicadores financeiros como: *Payback*, *Payback Descontado*, Taxa Interna de Retorno (TIR) e Valor Presente Líquido (VPL), diminuindo, assim, o risco de insucesso.

Trabalharemos com indicadores que possibilitam entender a rentabilidade de cada procedimento e de cada operadora, podendo, assim, estruturar um modelo de negócios identificando quais são os preços possíveis de praticar para cada procedimento sem trazer risco para a sustentabilidade financeira.

Devido ao rápido crescimento dos serviços nos últimos anos, o controle sobre o dinheiro a receber nas clínicas tem sido precário, gerando uma grande diferença entre os valores atendidos e os recebidos. Entenderemos como resolver isso de forma eficaz e definitiva, reduzindo perdas financeiras e alavancando sua rentabilidade.

Implantando o Padi (Programa de Acreditação em Diagnóstico por Imagem)

Dessa vez, a qualidade veio para ficar. A Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) atrelou a qualidade ao reajuste da Lei 13.003/14, criando o Fator de Qualidade. Para quem for acreditado, esse mecanismo trará um adicional ao índice negociado e quem não for acreditado poderá retirar parte do índice.

Várias sociedades médicas estão desenvolvendo seus programas de qualidade com foco em melhorar o nível dos exames e atender aos beneficiários.

Devemos entender e participar plenamente desse movimento, porque além da política de remuneração, a qualidade poderá afetar também o credenciamento e descredenciamento por parte das fontes pagadoras, privilegiando as clínicas com certificados de qualidade.

Entenderemos o Padi: Programa de Acreditação em Diagnóstico por Imagem do Colégio Brasileiro de Radiologia, quais são os desafios de implantação, sugestões de métodos de implementação e alguns cases.

Reduzindo custos com o uso da tecnologia da informação

Existem algumas características em nosso segmento que potencializam a necessidade de automação por meio da tecnologia da informação. Os processos são complexos e possuem variações em cada atendimento, negociação e exame. Esse excesso de variáveis atrelado à necessidade de produtividade por escala, ou seja, fazer muitos exames no menor espaço de tempo possível, gera muitas perdas e problemas no dia a dia das clínicas.

A saída encontrada pela maioria dos estabelecimentos nos últimos anos tem sido o aumento no quadro de funcionários para resolver tal complexidade. No entanto, isso tem trazido um aumento de custos e baixa efetividade, pois há alta rotatividade e pouco dinheiro disponível para treinamentos adequados.

A solução ideal e definitiva é o investimento em automatização, utilizando a tecnologia da informação em todas as áreas das clínicas para reduzir a necessidade de grandes quadros de funcionários, reduzindo a quantidade de erros operacionais e, conseqüentemente, aumentando a satisfação dos beneficiários e a rentabilidade da clínica.

Reforçando essa necessidade, o padrão TISS 3.02, que está em sua terceira versão, finalmente traz soluções para problemas estruturais das clínicas relacionados à elegibilidade do paciente e autorização dos procedimentos, demonstrativos de pagamento e glosas possíveis de serem conciliadas e recurso de glosas via sistema.

Calendário

Cidade	Aumentar a efetividade da relação comercial com as operadoras		Garantindo sustentabilidade financeira das clínicas		Implantando o Padi		Reduzindo custos com o uso da tecnologia da informação	
	Opção	Datas	Opção	Datas	Opção	Datas	Opção	Datas
São Paulo/SP		11 e 12 de Maio		08 e 09 de Junho		10 e 11 Agosto		26 e 27 de Outubro
Brasília/DF		25 e 26 de Maio		13 e 14 de Julho		14 e 15 Setembro		09 e 10 de Novembro

Os módulos podem ser feitos separadamente e estão distribuídos de forma que os participantes tenham opções de agenda do mesmo módulo em mais de uma cidade, possibilitando a conclusão do curso. Aulas começando na quinta-feira, às 14h, e terminando na sexta, às 18h20, com um total de 18 horas-aula de 50 minutos cada, divididas em quatro aulas ministradas por dois professores.

Local

SP - Matriz do CBR - Av. Paulista, 37 – Conjunto 71 – 7º andar, São Paulo/SP, 01311-902

DF – Windsor Plaza Brasília Hotel - SHS Qd.5 Bl "H" – Brasília / DF – Asa Sul

Valores das inscrições

O curso é limitado a 40 vagas por data/cidade. A inscrição somente será confirmada após o pagamento do boleto. Seguem abaixo os valores com desconto para múltiplas inscrições. Há duas possibilidades de múltiplas inscrições: a) um aluno inscrever-se, no mesmo momento, em mais de um, isto é, em caso de dois módulos, paga o valor da inscrição dupla para cada um, e assim sucessivamente; ou b) dois ou mais alunos de uma única clínica inscreverem-se, no mesmo momento, em um ou mais módulos. Se forem duas pessoas, pagam a inscrição dupla cada uma para cada módulo. Se forem três, pagam a inscrição tripla, e assim por diante.

Valor da inscrição individual por módulo variável conforme quantidade de inscrições								
Tipo	QTD	Única	QTD	Dupla	QTD	Tripla	QTD	Quádrupla
Associado ABCDI e CBR		R\$ 2.051,19		R\$ 2.001,97		R\$ 1.952,75		R\$ 1.905,67
Não Associado		R\$ 2.735,99		R\$ 2.668,58		R\$ 2.603,31		R\$ 2.540,18