



**ABCDI**



## *Modelo de Contrato de Manutenção de Equipamentos para Associadas ABCDI*

Prezado (a) Colega,

A manutenção de equipamentos é responsável por uma parcela considerável dos custos de uma clínica de diagnóstico por imagem.

O contrato de manutenção, quando adequado e desenhado sob medida para as necessidades do serviço, pode reduzir custos operacionais (reduzindo o tempo de máquina parada) e garantir a qualidade do serviço, além de diminuir as dores de cabeça do gestor.

Tradicionalmente os radiologistas se queixam destes contratos: ou porque são caros, ou porque o tempo de resposta está longe de ser o desejado, ou ainda pela inexplicável falta de peças em determinadas situações.

Está cada vez mais evidente que os melhores contratos são negociados no momento da compra do equipamento, quando o radiologista ou o gestor do negócio, tem maior capacidade de barganha e o fornecedor está mais propenso a concessões e adequações que atendam as necessidades e expectativas do cliente.

Por outro lado, cada fornecedor tem, aparentemente, um contrato de manutenção com características diferentes e que não permitem comparações objetivas. Além disto, o radiologista não tem uma visão abrangente do mercado, para saber claramente quais as condições realmente praticadas por outros fornecedores e oferecidas a outros clientes.

Um dos objetivos da ABCDI é fornecer estas informações e contribuir para a maior transparência do mercado.

Por esta razão, há cerca de um ano, estamos trabalhando para desenvolver, junto aos maiores fornecedores de equipamentos, um modelo de contrato de manutenção que possa ser oferecido às clínicas associadas da ABCDI e utilizado como ponto de partida para uma negociação mais vantajosa para a clínica radiológica. Convidamos então os quatro maiores fornecedores de equipamentos em atividade no País. Três deles atenderam prontamente o nosso apelo.

Neste sentido, a GE, a Philips e a Siemens trabalharam junto à ABCDI para formatar modelos de contratos de manutenção comparáveis e cujo texto encontra-se a partir de agora à disposição das associadas, no site da ABCDI ([www.abcdi.com.br](http://www.abcdi.com.br)). Optamos por negociar contratos mais abrangentes e que incluíssem mão de obras e peças.

No corpo do contrato de manutenção oferecido por cada empresa, o associado encontrará também sugestões e considerações que poderão ser adotadas para negociar melhores condições. Encontrará também uma tabela comparativa dos contratos dos três fornecedores onde são contemplados os parâmetros considerados mais críticos pelos radiologistas, e desta forma estabelecer critérios de comparação facilmente compreensíveis.

Desta forma esperamos estar contribuindo para um relacionamento mais promissor e consistente entre as clínicas e os seus principais fornecedores. Desejamos também receber qualquer contribuição ou sugestão por parte dos associados que venham enriquecer esta iniciativa.

É importante ressaltar que as empresas supramencionadas foram muito participativas neste processo e sua disponibilidade e interesse foram decisivas para que alcançássemos os nossos objetivos.

Finalmente, devemos lembrar que, apesar de importante, este é apenas mais um passo no longo processo de criarmos bases mais sólidas para o crescimento do nosso negócio.

**Dr. Giuseppe D' Ippolito** é diretor-presidente da Associação Brasileira de Clínicas de Diagnóstico por Imagem