

Módulo 2 – 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.

Neste módulo, 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, Pay Back Descontado, TIR (Taxa Interna de Retorno) e VPL – Valor Presente Líquido, 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 valores recebidos. Entenderemos como resolver isso de forma eficaz e definitiva, reduzindo perdas financeiras e alavancando sua rentabilidade.

Conteúdo Programático

Quinta-feira

Horário	1ª Aula	Professor
14h00 – 17h20	Conheça o Necessário de Finanças e Planejamento para Seus Negócios <ul style="list-style-type: none"> Desenvolvendo modelo de gestão estratégica Criando objetivos e metas (modelo BSC – Balanced Scorecard) O papel do orçamento para a gestão do negócio Fatores de sucesso na implantação do orçamento Ferramentas de análise de cenários (Cinco forças de Porter e Análise SWOT) 	Carlos Moura
17h20 – 17h40	Intervalo – Coffee break	
Horário	2ª Aula	Professor(a)
17h40 – 21h00	Acompanhando a Administração Financeira da Sua Clínica <ul style="list-style-type: none"> Gestão financeira utilizando DRE x fluxo de caixa x balanço patrimonial Diferenças do regime de caixa x regime de competência Definindo corretamente custos e despesas Importância da correta montagem de planos de contas e centros de custo Acompanhando e analisando o resultado e seu impacto no fluxo de caixa e balanço Índices de cobertura de glosas e PDD Criação e análise dos indicadores de desempenho Identificando desvios e propondo planos de ação Classificação do Capex/Opex e a metodologia de cálculo da depreciação 	Paulo Alexandrino

Sexta

Horário	3ª Aula	Professor(a)
08h30 – 10h30	Como Controlar os Recebíveis da Sua Clínica <ul style="list-style-type: none"> • Entendendo o processo de recebíveis desde o começo • Sincronia dos principais eventos de recebíveis • Modelos de faturamento adotados no Brasil • Formas de pagamento mais adotadas e seus impactos • Modelos de conciliação nas contas a receber 	Carlos Moura
10h30 – 10h40	Intervalo – Coffee break	
10h40 – 12h40	<ul style="list-style-type: none"> • Controle de recursos de glosas • Diferentes cronologias de recebíveis • Montando e analisando o “aging” da sua clínica • Alguns indicadores operacionais de recebíveis • Principais melhorias da TISS 3.02 no processo de recebíveis 	Carlos Moura
12h40 – 13h40	Almoço	
Horário	4ª Aula	Professor(a)
13h40 – 15h40	Como Planejar os Investimentos para Não Ter Surpresas <ul style="list-style-type: none"> • Relação dos investimentos x modelo de gestão estratégica • Elaborando plano de negócios alinhado aos novos projetos e à estratégia da empresa • Analisando a viabilidade e o retorno dos investimentos utilizando os métodos Payback, Pay Back Descontado, TIR (Taxa Interna de Retorno) e VPL – Valor Presente Líquido • Formas de financiamento: capital próprio x capital de terceiros • Níveis de alavancagem financeira • Acompanhamento da rentabilidade do projeto 	Paulo Alexandrino
15h40 – 16h00	Intervalo – Coffe break	
16h00 – 18h20	Sociedades para Aquisição de Equipamentos <ul style="list-style-type: none"> • Uma prática emergente • Como funciona um grupo de investimentos • Quais as vantagens de fazer parte? • Considerações importantes a serem feitas • Existem vantagens em ingressar em um grupo já formado? • Quais pontos levar em consideração ao vender sua participação • Simulações de alguns cenários 	Paulo Alexandrino