

**Jeanete Herzberg**

Administradora de empresas graduada e pós-graduada pela EAESP/FGV. Autora do livro "Sociedade e Sucessão em Clínicas Médicas"

Será que a Luiza Trajano tem razão?



Recentemente assisti um curso online, promovido pela PUC do Rio Grande do Sul, em que o Professor Leandro Karnal (historiador e filósofo) e a empresária Luiza Helena Trajano falaram sobre "Competências Profissionais, Emocionais e Tecnológicas para Tempos de Mudança".

O aspecto que mais me chamou a atenção quando assisti cada um deles falando é a autenticidade do que falam, com conhecimento de causa e clareza de ideias.

Especificamente Luiza H. Trajano, tem um histórico de self made woman na área de comércio varejista – para quem não a conhece, ela fez, de uma loja de presentes no interior de São Paulo, uma cadeia gigantesca: mais de 1.110 lojas físicas pelo país inteiro – Magazine Luiza – e uma das plataformas mais sólidas de comércio online e cujo valor total chega a aproximadamente US\$ 9 bilhões.

Numa das passagens que ela conta, aborda a dificuldade e desconhecimento que ela tinha de navegar pelas redes sociais. Desafiada por sua neta, hoje, após se debruçar sobre o assunto, não só navega como faz das redes sociais suas aliadas importantes em seu negócio. O recado que ela passa, ao longo de suas duas aulas, é de buscar solução para problemas e não estacionar neles sem ter rumo a tomar, ou pior, simplesmente ignorá-los. Certamente esse desafio foi um dos menores que ela enfrentou na vida, para chegar onde chegou!

E para aqueles que sempre leem esta coluna, já devem imaginar que farei a mesma pergunta de sempre: e o que isso tem a ver com as clínicas e consultórios oftalmológicos?

Tenho encontrado clínicas oftalmológicas com alguns problemas típicos de terem sócios pouco envolvidos com a sua administração. Problemas tão comuns são encontrados: valores monetários da pessoa

física misturados com os da pessoa jurídica, desleixo em relação aos preceitos básicos de contabilidade e assuntos tributários, falta de atenção aos funcionários e colaboradores e tantos outros mais.

Existem muitas ferramentas disponíveis de administração de clínicas e consultórios que são tão pouco utilizadas e que certamente dariam outra qualidade de gestão a esses negócios.

Na coluna dessa edição vou comentar a ferramenta de BI (Business intelligence) e seu impacto na gestão de recebíveis de convênios e planos de saúde, especialmente no que tange a saber, com rapidez e precisão, quanto foi enviado de produção, quanto foi registrado pelo convênio, quanto foi recebido, quanto foi glosado e ainda, especialmente, quanto falta receber.

A abordagem que vejo em meus clientes é de sempre dizer que o índice de glosas é baixíssimo e que sempre entram com recurso e aca-

bam recebendo parte desse valor.

Mas, será que sabem efetivamente esses dados todos? Sabem qual é o prazo médio de recebimento de cada convênio? Sabem dizer o tempo médio de recusar essas glosas e em quanto tempo as receberão? Sabem se podem melhorar esses indicadores com mudanças nas rotinas e controles?

Já tive casos em que a clínica estava em péssima situação financeira, sempre considerando que o problema eram os altos percentuais de repasses de honorários médicos. Numa primeira revisada descobrimos que a causa absoluta da falta de liquidez era justamente a má gestão das cobranças de convênios – ninguém havia percebido que o principal deles, o carro chefe, estava pagando menos que 40% do cobrado.

Para quem não tem familiaridade com administração, trazer ferramentas modernas e eficientes, como sistemas de BI pode significar mais uma despesa da clínica, sem conseguir vislumbrar o potencial de redução de prazo de cobrança, via redução de erros e mais eficiência no controle do que foi pago. Essa rotina de conferências, entendimento, cálculos de quanto falta receber estão muito distantes dos médicos que gostam de atender seus pacientes, de suas cirurgias e tratamentos. Mas, são atividades básicas que garantem a sobrevivência (ou não) do empreendimento.

Lanço aqui um desafio aos médicos donos de clínicas ou consultórios de oftalmologia: quanto de administração vocês se permitem conhecer, atualizar e aplicar? Será que é suficiente para garantir o sucesso de seu negócio? Ou será que Luiza Helena Trajano, dona de um império varejista foi apenas uma “sortuda” que obteve sucesso? ✖

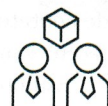


#NOSSOSCURSOS

ACESSE NOSSA PLATAFORMA DE
EAD E CONFIRA O PORTFÓLIO DE
CURSOS:



FUNDAMENTOS EM
FACOEMULSIFICAÇÃO



SOCIEDADE E SUCESSÃO EM
CLÍNICAS E CONSULTÓRIOS



ADMINISTRAÇÃO DE
CLÍNICAS E CONSULTÓRIOS

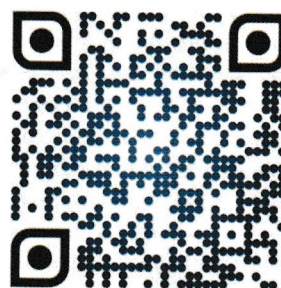


GESTÃO ESTRATÉGICA
DE CARREIRA



ORIENTAÇÃO CIRÚRGICA

Acesse:



http://bit.ly/EAD_UV