



AUDHOSP /AUDHASS 2025

**O Impacto das Negociações
Comerciais no Faturamento
Hospitalar**

Profª.Ms. Selma Santos

Graduada em Administração Hospitalar (Centro Universitário São Camilo 2007) é mestre em Administração de Empresas (Fundação Getúlio Vargas FGV). Possui curso de Auditoria em Sistemas de Saúde (FGV) e Gestão em Marketing Hospitalar (PUC SP). Docente do Senac nos cursos de Técnicas de Faturamento Hospitalar e Cálculo de Contas Médicas, universidade Braz Cubas, Docente convidada pós graduação UNISA. Participou como autora do capítulo do livro - Gestão em Serviços de Saúde da estratégia a operação. Atua na área de saúde desde 1994. Atualmente atua como Coordenadora no MBA em Gestão Hospitalar do Centro Universitário São Camilo e Gerente Executiva Nacional do Ciclo de Receita (Faturamento, Auditoria, Central de Autorizações, Cadastro e Repasse Médico) e recurso de glosas para os hospitais e clinicas.





Onde começa o processo de faturamento?





Impactos Positivos das Negociações Comerciais

1 Aumento da Receita

Negociações bem-sucedidas podem resultar em acordos favoráveis, aumentando a receita do hospital e garantindo a sustentabilidade financeira.

3 Expansão de Serviços

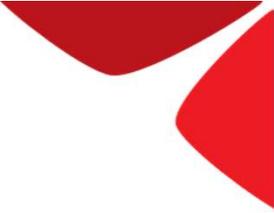
Negociações bem-sucedidas podem abrir portas para a expansão de serviços, aumentando o leque de opções oferecidas aos pacientes e ampliando a receita do hospital.

2 Melhoria da Margem de Lucro

Ao negociar melhores condições de pagamento e preços com fornecedores, os hospitais podem aumentar a margem de lucro e fortalecer sua competitividade.

4 Redução de Custos

Negociações estratégicas com fornecedores podem levar a descontos e condições mais vantajosas, reduzindo custos operacionais e liberando recursos para investimentos.



Impactos Negativos das Negociações Comerciais

Perda de Receita

Negociações desfavoráveis podem levar a reduções nos valores pagos pelas operadoras de saúde, impactando negativamente a receita do hospital.

Redução da Margem de Lucro

Acordos que não garantem condições justas de pagamento podem reduzir a margem de lucro do hospital, afetando sua capacidade de reinvestir e crescer.

Dificuldade em Oferecer Novos Serviços

Negociações desfavoráveis podem dificultar a oferta de novos serviços, limitando o crescimento e a capacidade de atender às demandas dos pacientes.



Principais Pontos de Atenção no Cadastro

1 Precisão

Verifique a exatidão de todas as informações, incluindo nomes, descrições, unidades de medida, preços, códigos, e datas de validade.

3 Completude

Preencha todos os campos obrigatórios do formulário de cadastro para garantir a integridade do sistema.

2 Padronização

Utilize nomenclaturas e unidades de medida padronizadas para evitar confusões e garantir a consistência dos dados.

4 Atualização

Mantenha o cadastro atualizado com as mudanças nas regras de negócio, taxas, materiais e medicamentos.





Melhores Práticas para o Cadastro de Regras de Negócio

1

Treinamento da Equipe

Capacite os funcionários sobre a importância do cadastro correto e as melhores práticas para evitar erros.

2

Validação de Dados

Implemente mecanismos de validação de dados para garantir que as informações inseridas estejam corretas e completas.

3

Auditoria Regular

Realize auditorias regulares para verificar a precisão e a consistência dos dados cadastrados.

Dicas para um Bom Faturamento Hospitalar

1 Documentação Completa

Manter a documentação médica completa e precisa garante a precisão dos serviços prestados e a obtenção do valor integral das consultas.

2 Cobrança Eficaz

Implementar um sistema de cobrança eficiente e automatizado garante o recebimento rápido e preciso das contas, evitando perdas financeiras.

3 Negociação Estratégica

Negociar contratos favoráveis com operadoras de saúde e fornecedores é fundamental para a saúde financeira do hospital.

4 Controle de Custos

Monitorar os custos operacionais e buscar oportunidades de redução de gastos é crucial para otimizar o faturamento.

5 Análise de Dados

Analisar dados de faturamento e performance permite identificar oportunidades de melhoria e otimizar os processos internos.



Importância da Cobrança Correta

Recebimento dos Pagamentos

Uma cobrança correta garante que o hospital receba o valor justo pelos serviços prestados, contribuindo para a saúde financeira.

Atendimento aos Pacientes

A cobrança precisa e transparente garante uma experiência positiva para os pacientes, evitando conflitos e reclamações.

Gerenciamento Financeiro

A cobrança correta contribui para a organização e controle do fluxo de caixa, otimizando o gerenciamento financeiro do hospital.

Evitar Perdas Financeiras

Uma cobrança eficiente previne perdas financeiras decorrentes de erros, atrasos e dificuldades na recuperação de créditos.

Relação entre a Área Comercial e o Faturamento

1

Negociação de Contratos

A área comercial é responsável por negociar contratos com operadoras de saúde e outros stakeholders, definindo as condições de pagamento e os serviços oferecidos.

2

Comunicação Eficaz

A comunicação eficiente entre a área comercial e o setor de faturamento é crucial para garantir a consistência das informações e evitar erros.

3

Faturamento Adequado

A área comercial garante que os contratos negociados reflitam os serviços prestados, permitindo um faturamento preciso e adequado.



Utilização de Sistemas e Tecnologia

A utilização de sistemas e tecnologia avançada é fundamental para automatizar e otimizar o processo de faturamento.



Sistemas de Faturamento

Utilizar softwares especializados para gerenciar as etapas do faturamento, desde a emissão até o controle das contas a receber.



Análise de Dados e Relatórios

Utilizar ferramentas de BI para analisar os dados do faturamento, gerar relatórios e identificar tendências.



Gerenciamento Eletrônico de Documentos

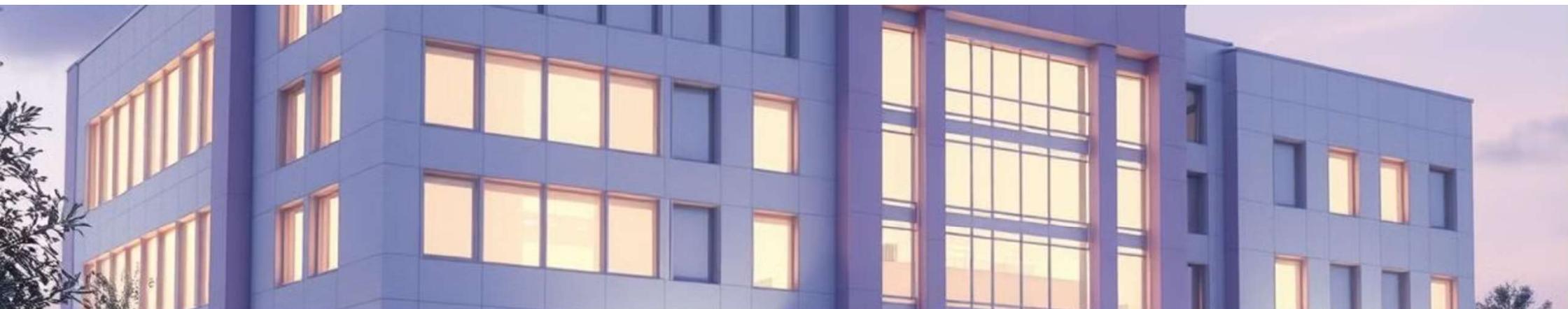
Armazenar os documentos médicos de forma segura e organizada, facilitando o acesso e a gestão da informação.



Integração com Operadoras

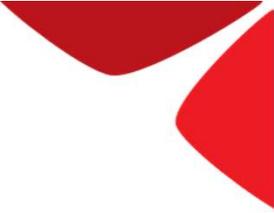
Integrar os sistemas de faturamento com as plataformas das operadoras para automatizar o envio e o recebimento das informações.





Para refletir

A comunicação eficiente entre a área comercial e o setor de faturamento garante a consistência das informações e a otimização dos processos internos, contribuindo para um bom gerenciamento financeiro e a oferta de serviços de qualidade aos pacientes.



Obrigada! Vamos nos conectar !

Linkedin: selma.santos

selmahosp@hotmail.com

Prof^a Selma Santos

Tel: 011-99168-0030

