Foto: Banco Philips

Cardiocare reduz em 30 dias o prazo para recebimento relacionado às guias mensais

Com mais de 7000 mil guias mensais Cardiocare utiliza sistema de gestão para agilizar o processo de entrega e recebimento das guias

Texto: Giselle G. Olimpio

Curitiba - PR

Na Clínica Cardiocare, o sistema de gestão acompanha o paciente desde o primeiro telefonema com o agendamento assim como na confirmação, recepção, atendimento, pós-consulta e busca ativa de pós-consulta tardio (resgatando corações). Esta integração proporciona possibilidades de rastreamento e geração de relatórios, os quais envolvem desde horários, datas até a satisfação do paciente.

Fundada em 1999, no centro de Curitiba, a Cardiocare iniciou as suas atividades com a presença de dois médicos Cardiologistas. Naquele tempo o processo de faturamento das guias geradas nos atendimentos era difícil e complicado, tanto pelo desconhecimento dos processos, quanto pela falta de pessoas especializadas. Esta situação corroía parte substancial do honorário médico.

Vencendo os desafios e com o auxílio da informatização, o número de atendimentos de consultas e exames cresceu muito: de 2.600 atendimentos/mês em 2006 para 7.200 atendimentos/mês em 2017. Assim também aumentou o corpo clínico e o número de parceiros, pois as demandas geradas pelo atendimento exigiam exames mais complexos, internamentos e cirurgias.

Atualmente, com 33 Cardiologistas trabalhando simultaneamente em quatro unidades, alguns em exames, outros em consultório, outros na unidade de dor torácica e unidade coronariana, a Cardiocare ressalta que o sistema Tasy foi ponto importante nesta expansão da empresa.

Evolução e confiança

Durante a evolução rápida o aumento da confiança nos dados registrados no prontuário médico foi um dos pontos que se destacou: com o Tasy o acesso passou a ser instantâneo, sem perda de prontuários e/ou informações médicas; passando a ser disponível para outros profissionais médicos da clínica. Os profissionais passaram a atender com mais confiança, pois tudo está registrado e o preenchimento de guias, receitas e atestado é muito facilitado.

Muitos pacientes reconhecem a qualidade das anotações geradas no sistema, principalmente quando experimentam outros serviços de cardiologia.

É importante ressaltar que os desafios para o gestor são muitos: como a gestão do corpo clínico, dos colaboradores e a atração de novos profissionais. Como apoio a tomada de decisão do gestor, o Tasy oferece inúmeros dados que permitem realizar o acompanhamento dos profissionais por meio da geração da mais variada gama de tabelas numéricas. A análise periódica dos indicadores de gestão em tempo real permite clarear a situação atual da empresa: com o Tasy não há necessidade de esperar para reagir, a informação é em tempo real e o gestor decide de forma rápida a fim de antecipar a solução de possíveis problemas futuros.

"Acelerar o faturamento das guias geradas pelo atendimento médico sem dúvida foi um dos principais incrementos que o ambiente digital trouxe para a Cardiocare. Mesmo faturando 7.200 guias mensais, foi possível diminuir os prazos de entrega e consequentemente o recebimento, além de aumentar a confiabilidade do processo todo. A observância dos prazos de vencimento dos processos e o apoio ao faturamento trouxe uma redução de quase 30 dias no tempo do recebimento. Outro ponto importante está na atualização das tabelas dos honorários, diversificada entre as várias fontes pagadoras: Cada negociação permite atualização e publicação instantânea, deixando claro para os médicos e funcionários os novos valores a serem praticados", comenta Izabel Custódio do setor de faturamento.

Agilidade e integridade das informações

Já no âmbito assistencial, a contribuição mais importante foi a segurança no armazenamento das informações médicas, tanto dos dados clínicos ou das referências automáticas com data e horário dos vários atendimentos, quanto nas solicitações de exames. Confidencialidade, segurança e integridade das informações são pontos-chave para o sucesso em um mundo digital. De acordo com Dr. Walmor Lemke médico e sócio-diretor, também deve ser ressaltado que o preenchimento automático das guias de exames e de alguns formulários evitam exames divergentes. Os vários dados contidos no Tasy contribuem para que os procedimentos operacionais padronizados pela clínica sejam seguidos: ora fornecendo dados, ora monitorando os processos, ora viabilizando os resultados.

Correlacionando todos os aspectos que envolvem o atendimento se percebe o quanto é possível economizar ou aumentar a receita em todos os procedimentos. Um bom exemplo é a Agenda Integrada, que evita agendamentos errados e viabiliza a realização de mais de um procedimento em um mesmo paciente em curto espaço de tempo, além de agilizar a pesquisa do melhor horário para determinado procedimento. Maria Aparecida França, administradora, destaca que um bom sistema de gestão é uma excelente ferramenta para o desenvolvimento da prática médica, com otimização de tempo, diminuição de custos e transparência no faturamento e recebimento do honorário médico.

Integração Webservice TISS

A Integração WebService TISS com o sistema Tasy na liberação de solicitação de exames, trouxe praticidade e ganho de tempo, uma vez que a liberação do procedimento solicitado na Cardiocare já ocorre no momento da solicitação durante a consulta médica, diminuindo o tempo do pós-consulta. Com a integração é necessário apenas um clique para liberar o procedimento. Thais Regina, Gerente de TI, ressalta a Cardiocare foi pioneira, sendo a primeira clínica de Curitiba a utilizar dos serviços WebService TISS para liberação de procedimentos.

O próximo passo será utilizar os demais serviços WebService TISS da operadora, como o "status de faturamento", e tentar integrar a demais operadoras que possam vir a disponibilizar dos serviços WebService TISS. Podemos afirmar que com esta integração será possível diminuir um funcionário do faturamento, de acordo com Thais Regina.

GHR Consultoria
Distribuidor autorizado da Philips

Foto: Divulgação