

RELATÓRIO DA ADMINISTRAÇÃO

A Administração da ATITUDE SAÚDE ASSISTÊNCIA MEDICA LTDA, registrada nesta Agência sob o n. 42.215-1, submete à apreciação desta Diretoria nosso RELATORIO DA ADMINISTRAÇÃO relativo ao exercício social finalizado em 31.12.2022.

1. MENSAGEM DA DIRETORIA:

Em 2022 a ATITUDE SAÚDE, continua, durante todo o primeiro semestre, investindo na formação da rede credenciada, de seu quadro de funcionários, na implantação da sua sede administrativa e no marketing institucional. Isso justifica a quantidade de vidas ao final de junho de apenas 55 vidas.

No segundo semestre após a reorganização administrativa e assistencial retomamos as nossas atividades com as seguintes ações:

1. Contratualização com uma Assessoria Comercial para divulgação, redesenho dos produtos, capacitação de vendedores e relacionamento com o mercado;
2. Contratualização com duas Administradoras para distribuição dos seus produtos coletivo por adesão;
3. Coquetel de Lançamento da Marca Institucional para o mercado Baiano.

Tais ações, já no segundo semestre de 2022, nos trouxe um horizonte de aumento de vendas, fechando dez/2022 com 880 e no primeiro trimestre de 2023, já com números absolutos até presente data, o montante de 2.124 vidas, o que nos prova assertivos na condução da empresa.

Foram investidos nesse período em torno de R\$ 400.000, 00 na Contratualização da rede, no Marketing Institucional e na capacitação de pessoal.

Neste cenário temos plena convicção que o ano de 2023 será um ano cheio de realizações e conquistas para a ATITUDE SAÚDE!

Elisangela Sousa
CEO

2. DESEMPENHO OPERACIONAL / ECONÔMICO FINANCEIRO

Em relação ao desempenho operacional a empresa demonstra evolução positiva em todos os aspectos:

- A. Número de beneficiário: entre jan/2022 a dez/2022 aderiram ao Plano de Saúde Atitude 1.402 beneficiários, ficando um saldo de 880 ativas em 31/12/2022;
- B. Receita Bruta R\$ 273.760,17, com percapita médio por vida de R\$ 140,00;
- C. Sinistralidade de 96,78%, justificado pela diminuição de receita e o reconhecimento dos atendimentos ocorridos em novembro e dezembro de 2021 só conhecidos em janeiro de 2022;
- D. Despesas comerciais e de Marketing de R\$ 103.014.65;
- E. Despesas Administrativas de R\$ 681.611,03 - justificada pela necessidade de captação de novos credenciados.

3. INVESTIMENTOS:

Os principais investimentos foram direcionados para a ampliação da rede credenciada e o reposicionamento da empresa no mercado da Bahia

4. DESTINAÇÃO DO LUCRO

Não se aplica.

5. CONSIDERAÇÕES SOBRE O PARECER DA AUDITORIA

A Auditoria Independente ressaltou em seu relatório insuficiência de Garantias Financeiras de Lastro e Vínculo, bem como a Insuficiência sobre o Capital Base. Quanto a necessidade de vínculo verificou-se que o mesmo se refere ao PELS-SUS. Como providencias fizemos o parcelamento dos valores liberados para parcelamento e estamos atualizando com os dados do primeiro trimestre de 2023 para sanarmos de vez essa pendencia.

Quanto a insuficiência de Capital Base a providencia tomada foi aportar o dinheiro em aplicação financeira no dia 31/03/2023 para posterior regularização documental.

6. PLANO DE AÇÃO PARA 2023

Após o recrudescimento da empresa nos últimos dois anos desenvolvemos um plano de ação para implantarmos nos próximos 2 anos, com foco na qualidade e Humanização do Atendimento.

PLANO DE AÇÃO ESTRATÉGICO

Objetivo 1- Redução dos custos assistenciais em 30% (trinta);

Meta 1.1- Manter taxa de Sinistralidade em 70% (setenta);

Ação 1.1.2- Profissionalizar a auditoria;

Ação 1.1.3- Implantação de pacotes;

Meta 1.2- Integração com os Hospitais, Clínicas e Laboratórios;

Ação 1.2.1- Promover encontros periódicos com a rede assistencial com o objetivo de facilitar os entendimentos;

Ação 1.2.2- Discutir reajustes com transparência, revelando a real situação econômica e financeira da empresa;

Meta 1.3- Gerenciamento de doenças crônicas.

Ação 1.3 .1- Identificação dos pacientes crônicos;

Ação 1.3.2- Constituição de equipe multidisciplinar composta de médicos, enfermeiros e assistentes sociais para implementação;

Meta 1.4- Implantação de um programa de prevenção à saúde;

Ação 1.4.1- Elaboração de um projeto de prevenção à saúde;

Ação 1.4.2- Contratação de uma empresa especializada para execução deste programa;

Meta 1.5- Controle de preços dos materiais e medicamentos de alto custo;

Ação 1.5.1- Comprar diretamente do fornecedor sem a intermediação da rede hospitalar, com 03 (três) cotações;

Ação 1.5.2- Introduzir a rotina de autorização prévia;

Ação 1.5.3- Solicitar sempre uma segunda opinião médica;

Ação 1.5.4- Remuneração por pacotes;

Ação 1.5.5- Decisão de incorporação ao arsenal médico destes materiais, deverá estar baseada em evidências científicas;

Ação 1.5.6- Monitorizarão do Corpo Clínico com padronização de procedimentos que contemplem materiais de alto custo;

Meta 1.6- Controle dos custos de Laboratórios;

Ação 1.6.1- Identificação dos profissionais médicos que mais solicitam exames;

Ação 1.6.2- Conhecimento e conscientização dos médicos para que solicitem exames baseados em evidências científicas;

Ação 1.6.3- Coibir fraude com conscientização dos usuários e dos prestadores;

Ação 1.6.4- Auditoria de preço nas contas apresentadas;

Ação 1.6.5- Implantação de protocolo de exames em comum acordo com os prestadores baseado na ciência;

Meta 1.7- Criação de rede assistencial própria;

Ação 1.7.1- Implantação de ambulatórios nas especialidades médicas com número insuficiente;

Ação 1.7.2- Construção de Laboratório próprio.

Responsável: Coordenador Médico, Gerente Assistencial e Diretor Financeiro.

Prazo: 12 (doze) meses.

Recursos: R\$ 150.000,00 (Cento e cinquenta mil reais).

Objetivo 2. - Consolidação da marca no mercado.

Meta 2.1- Promover ações de Marketing;

Ação 2.1.1- Formular e implantar o plano anual de marketing;

Ação 2.1.2- Marketing contínuo na mídia focado nas classes C e D. Ação 2.1.3- Contratação de web design para criação do site da empresa;

Ação 2.1.4- Envio de mala direta aos usuários em datas especiais como Páscoa, Natal, dia das mães;

Meta 2.2- Inclusão Social;

Ação 2.2.1- Patrocinar atividades de atletas;

Ação 2.2.2- Promover e patrocinar eventos culturais;

Ação 2.2.3- Participar de eventos médicos tais como congressos, seminários, cursos.

Prazo: 12 (doze) meses.

Responsável: Departamento Comercial.

Recursos: R\$ 50.000,00 (cinquenta mil reais).

Objetivo 3 - Ampliação da área de atuação.

Meta 3.1- Atuação em Estados Limítrofes;

Ação 3.1.1- Compor a rede assistencial (hospitais, clínicas e laboratórios);

Ação 3.1.2- Terceirizar a equipe de vendas;

Ação 3.1.3- Promover a cooperação com a classe médica na área de atuação.

Prazo: 02 (dois) anos.

Responsável: Departamento Comercial.

Recursos: R\$ 15.000,00 (quinze mil reais).

Objetivo 4 - Elevar o desempenho operacional da empresa.

Meta 4.1- Qualificação de Recursos Humanos;

Ação 4.1.1- Treinamento de colaboradores com cursos de curta duração;

Ação 4.1.2- Estabelecer critérios de avaliação de desempenho de forma periódica;

Ação 4.1.3- Instituir programa de capacitação para os ocupantes de cargos administrativos;

Meta 4.2- Aperfeiçoar a Tecnologia de Informação;

Ação 4.2.1- Implantar controles, integrando o soft entre os diversos departamentos;

Ação 4.2.2- Aquisição de equipamentos de informática mais potentes;

Meta 4.3- Instituir plano de cargos, carreira e remuneração, que contemple os colaboradores em todos os níveis profissionais;

Ação 4.3.1- Elaboração do Plano de Cargos, Carreira e Remuneração;

Ação 4.3.2- Implantar o Plano de Cargos, Carreira e Remuneração.

Prazo: 12 (doze) meses.

Responsável: Diretor Administrativo e Financeiro.

Recursos: R\$ 45.000,00 (quarenta e cinco mil reais).

Objetivo 5 - Fidelização de vendedores e Corretoras.

Meta 5.1- Criação de campanhas para vendedores;

Ação 5.1.1- Premiação mensal, semestral e anual por desempenho;

Ação 5.1.2- Encontros Festivos para comemoração de metas alcançadas;

Ação 5.1.3 - Incentivo pecuniário aos vendedores;

Meta 5.2- Comissionamento diferenciado para as corretoras com maior produção.

Ação 5.2.1-Desenvolver Campanhas exclusivas para Corretoras PJ e Assessorias

Ação 5.2.2-Visitas e encontros bimestrais

Prazo: 06 (seis) meses.

Responsável: Departamento Comercial e Diretor Administrativo.

Recursos: R\$ 55.000,00 (Cinquenta e cinco mil reais).

Objetivo 6 - Cumprir as resoluções da Agência Nacional de Saúde Suplementar.

Meta 6.1- Acompanhar constantemente as resoluções da Agência;

Ação 6.1.1- Participação do Diretor Executivo e corpo gerencial em cursos pertinentes;

Ação 6.1.2- Contratação de profissional específico para acompanhamento destas resoluções;

Ação 6.1.3- Manter relacionamento estreito com a Agência Reguladora - Agência Nacional de Saúde Suplementar.

Prazo: 03 (três) meses.

Responsável: Diretor Presidente.

Recursos: R\$ 15.000,00 (quinze mil reais).

Objetivo 7 - Reter o cliente,

Meta 7.1- Agregar serviços

Ação 7.1.1- Convênio com farmácias para desconto em compra de medicamentos.

Ação 7.1.2- Oferecer aos usuários seguro de vida e de invalidez, sem custo adicional.

Ação 7.1.3- Auxílio funeral à família.

Ação 7.1.4- Seguro desemprego, garantindo ao usuário atendimento por 03 (três) meses.

Ação 7.1.5- Disponibilizar plano odontológico

Meta 7.2- Exigir qualificação dos Prestadores e dos conveniados visando a excelência no atendimento.

Ação 7.2.1- Admitir somente Prestadores titulados que comprovem a especialidade.

Ação 7.2.2- Credenciar ou referenciar hospitais, clínicas e laboratórios que possuam capacidade técnica de excelência na região.

Meta 7.2- Levar informação ao paciente

Ação 7.2.1- Elaborar jornal informativo periódico com informações sobre o plano.

Ação 7.2.2- Promover palestras com tema focado na conscientização dos usuários.

Meta 7.3- Ações de promoção à saúde

Ação 7.3.1- Visitas domiciliares aos pacientes crônicos

Ação 7.3.2- Atendimento personalizado aos pacientes crônicos.

Ação 7.3.3- Realização de cursos específicos para melhor conhecimento das patologias pelo usuário

Prazo: 06 (seis) meses.

Responsável: Coordenador Médico.

Objetivo 8 - Redução de custos administrativos em 30% (trinta).

Meta 8.1- Reduzir em 30% (trinta) os custos com taxas e despesas de cobrança bancárias e despesas operacionais

Ação 8.1.1 - Renegociar, junto aos bancos, valores de boleto bancário.

Ação 8.1-2- Reduzir em 30% (trinta) os custos Operacionais.

Prazo: 02 (dois) meses.

Responsável: Gerente Financeiro