

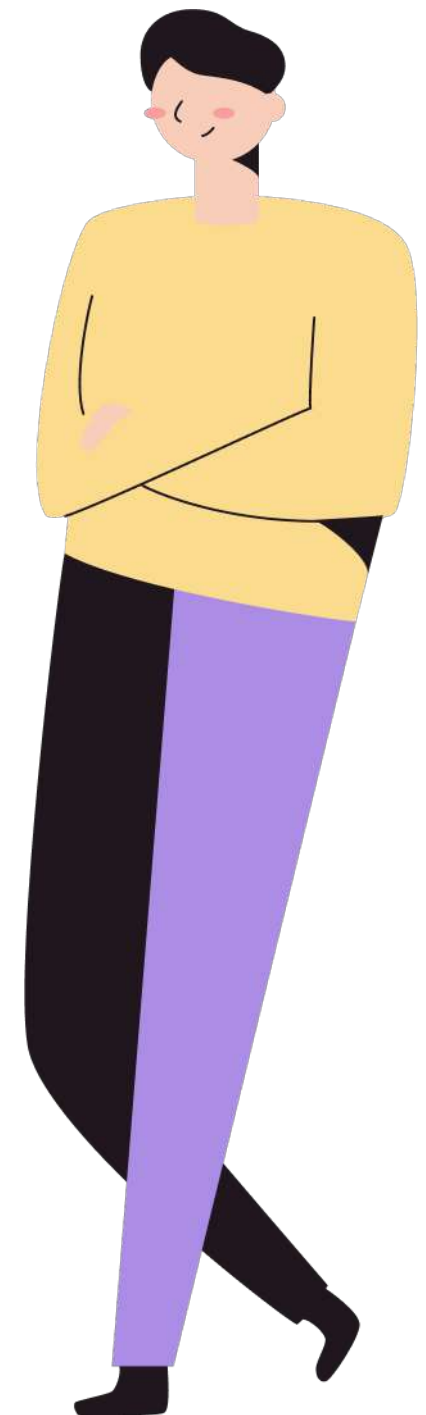
Conheça o Caio, Gerente de Contratos  
uma rede privada de hospitais.




Empresas assistenciais  
e de *facilities*



Hospitais do  
Grupo



An illustration of a woman with dark hair, wearing a teal long-sleeved shirt and green pants, sitting on a purple stool at a grey desk. She is looking at a smartphone. On the desk, there is a computer monitor, a printer, and a potted plant with yellow and teal leaves. To the right of the desk, there are four stacks of papers on red bases, with a brown cardboard box on top of the tallest stack. A large, light-colored circle is behind the woman's head. A purple pendant lamp hangs from the ceiling above the desk.

Se tivesse um software que me ajudasse na fiscalização e monitoramento dos contratos, poderia entregar muito mais para a empresa...

### Conheça a Débora, Analista de Contratos do Grupo Hospitalar

Débora controlava todos os contratos de serviços em planilhas eletrônicas e fazia um *check-list* dos contratos do grupo todos os dias. Data de expiração, metas de produção, assinaturas faltantes...uma tarefa repetitiva e propensa a erros, que consumia muito do seu tempo.

Para piorar, a fiscalização dos contratos era manual e descentralizada. Débora não tinha o controle dos SLAs de cada contrato e não tinha tempo para checar se os documentos enviados pelo fiscal de cada contrato atendia aos SLAs. O faturamento dos prestadores de serviço sempre eram enviados para a Tesouraria sem ressalva.

Débora estava cansada da sua rotina e se ressentia por não poder entregar para a empresa tudo o que podia.

Caio, mesmo relutante, fazia a gestão dos contratos por planilhas eletrônicas. O software utilizado pela rede destinado à gestão de contratos ajudava na elaboração de contratos e no controle do seu vencimento, mas não detalhava o dimensionamento de pessoal e de produtos, muito menos apoiava a fiscalização dos contratos, onde estava o verdadeiro ganho.

Cada relatório solicitado para a sua equipe tinha que ser construído do zero, gerando retrabalho e consumindo muito tempo. Se já não fosse o bastante, erros eram comuns e não havia rastreabilidade de inclusão e alteração de informações.

É incrível ainda não termos encontrado um sistema para a gestão de contratos de serviços mais flexível e eficiente, próprio para unidades de saúde! Como posso aumentar a eficiência operacional se não fiscalizamos os contratos corretamente?



# Aí, o Caio descobriu a med.driven:



Finalmente encontrei um software de gestão próprio para unidades de saúde. A rotina de cadastro e monitoramento está mais leve e produtiva, tenho as informações que preciso de maneira mais rápida e assertiva e consigo monitorar mensalmente o compliance dos contratos de serviço. Fizemos uma grande economia revisando alguns contratos e trocando prestadores!

- Possibilita o acompanhamento dos SLAs e assegura o compliance contratual, gerando economia no corte de desperdícios e redução de fraudes.
- Elimina o erro humano e o retrabalho nos processos de gestão de contratos.
- Organiza e centraliza a informação, agilizando a tomada de decisão.
- Dá rastreabilidade às alterações nos contratos durante a sua vida útil.
- Descentraliza a ação e gera *accountability* entre os membros do time.



1.614  
horas/ano

tempo economizado  
com a automação

R\$45,7 mil

ROI anual

84,6%

ROI %

Com a adoção de um software especializado no compliance contratual de unidades de saúde, Caio pôde destinar o tempo da sua equipe para atividades voltadas para o aumento da eficiência operacional dos contratos de serviço. Passou a se preocupar menos com a gestão das tarefas e com a velocidade de resposta do time.

Agora todos sabem o que é preciso fazer em cada contrato e trabalham em conjunto, com rastreabilidade e segurança. Fiscalizar a sua execução agora ficou muito mais fácil!

A produtividade da área cresceu e as entregas estão melhores e com menos erros.