

## **Médicos sabem Administrar?**

Se tomarmos como base uma pesquisa realizada pela Associação Médica Americana no ano de 2000 sobre o desempenho dos médicos que administram seus negócios, a resposta é não. Mas quais são os principais motivos que levam o médico à não ser um bom gestor de seus negócios? E qual é a importância do bom gerenciamento na área da saúde?

O primeiro é, sem dúvida, a falta de capacidade profissional, a velha sabedoria popular “cada macaco no seu galho” já nos prediz quase tudo. Com o advento da concorrência, de novas tecnologias e novas maneiras de trabalho, pessoas sem o treinamento adequado e sem o estudo dos princípios básicos de administração como Marketing, Recursos Humanos, Finanças, etc, estão fadadas a serem atropeladas pelo mercado. Hoje não basta apenas visão para bons negócios, só ela, não é o suficiente para gerir bem uma unidade e é para isto que há administradores, indivíduos que tem conhecimento e se profissionalizam. No contexto de administração da saúde, temos a crença que apenas médico é que administra médico, onde é comum vermos em grandes centros, médicos que sem noção alguma de administração gerem milhões em dinheiro de outras pessoas. Só para ter uma idéia da importância de se ter uma pessoa capaz de gerir um negócio, segue uma pergunta: qual é a principal fonte de insatisfação dos pacientes em consultório? De acordo com a FIOCRUZ (Fundação Oswaldo Cruz) é o tempo de espera. Mas e se lhe dissessem que isto pode ser administrado com relativa facilidade de maneira que seus pacientes saíssem com maior satisfação de suas consultas, isto seria importante? Com a atual concorrência seria ótimo com certeza. Outras perguntas básicas para reflexão: Qual o custo bruto de uma cirurgia? Qual o custo dos medicamentos e o que eles agregam de valor? Qual é o tempo de exames e onde é o gargalo da consulta? Qual é o custo de cada procedimento cirúrgico? Estas são algumas das centenas de perguntas que um profissional capacitado tem que saber responder visando uma decisão eficiente.

O segundo problema é a falta de tempo. Pesquisas confirmam que 95% do tempo útil do médico em seu trabalho está envolvido em medicar, sendo que a maioria dos médicos brasileiros possuem pelo menos dois empregos. Nesse contexto, não existe tempo para administrar suas atividades e muito menos para pensar em tendências, idéias e novas teorias de trabalho. O médico trabalha demais e a verdade é que ele não tem condição de gerenciar seu próprio negócio de maneira eficiente. Não é raro vê-los deixando suas finanças e a administração de clínicas para suas secretárias ou suas esposas que na maioria das vezes não têm capacitação para o gerenciamento dessas tarefas. Atualmente, com as diversas opções de investimentos, fazer o dinheiro render é uma atividade de pensamento e o médico envolvido em resolver seus problemas cotidianos, infelizmente trabalha demais para pensar em ganhar dinheiro.

O último problema é a incansável busca pela redução de custos, (muito se deve ao achatamento de suas receitas advindas dos preços baixos das consultas pegadas pelos convênios e o aumento da competitividade) no qual visando economizar em mão de obra especializada, o médico não vê a contratação de profissionais competentes para gerir seus negócios como investimento, sendo que isto poderia em muito, lhe trazer benefícios reais. Se imaginarmos que muitas decisões não profissionais têm contribuído para que várias instituições de saúde estejam em situação delicada em termos de resultados financeiros, com certeza grande parte dos médicos já teriam contratado ou pelo menos consultado profissionais da área. Um exemplo para ilustrar: devemos comprar uma ressonância magnética? Uma pergunta como esta envolve vários fatores de análise como dólar, taxa de juros compostos, Cálculo de Retorno sobre Investimento, fatores de redução de impostos, análise de contratos, etc. O médico está apto a fazer uma análise como esta? Vemos que não.

As medicinas de grupo são outra prova da incapacidade do médico em administrar seu próprio negócio, no qual, com o receio de ficar de fora do mercado, permite que grupos precifiquem, divulguem e organizem seu modo de trabalho. Porém soluções podem ser ministradas; como a mudança nos currículos das faculdades de medicina, incluindo

noções básicas de administração, isto, devido a grande parte dos médicos saírem das faculdades sem conceito algum sobre gerenciamento de negócios, de clínica, hospital ou consultório e é comum serem ludibriados por contratos, financiamentos, ou investimentos de risco. Outra medida seria a busca por uma nova mentalidade profissional, quebrando os paradigmas da redução de custos a qualquer preço e objetivando a contratação de gestores competentes da área da saúde.

Como conclusão, vemos que na área de administração da saúde faltam profissionalismo, e tempo, além de uma busca dramática por redução de custos, o que são verdadeiros problemas para se desenvolver em um mercado acirrado. Pode-se afirmar que para os hospitais e clínicas se manterem em níveis de competitividade, devem ser revisados muitos processos, investindo em profissionais da área da gestão hospitalar. A conclusão pode parecer óbvia, mas não denota segredo: médicos são formados para medicar e não para administrar.

***Francisco Mauad Neto\****

***\*Administrador formado em administração de empresas pela FEARP-USP; Pós-graduado em Gestão de Negócio pela FGV-SP; e MBA em Business Strategic International pela OHIO University – EUA; Diretor Administrativo da EURP.***