



Clínica Médica Popular - Como Criar e Administrar

Editora: Intercriar Idéias para empresas inteligentes.

Copyright © 2011 by Igor Master Jr. Todos os direitos desta edição são reservados a Intercriar Idéias para empresas inteligentes. ©

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP).

(Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)

Jr., Igor Master

Clínica Médica Popular

São Paulo, Editora Intercriar, 2010©

Bibliografia

ISBN 956-82-07482-12-4

Serviços médicos (negócios) 2. Atendimento 3. Empresas médicas

4 . Aprendizagem 5. Cartão de fidelidade 6. Cliente - 7. Especial I. Título. - 086093 CDD – 194-2 - Índice para catálogo sistemático

1 – Recepção – Atendimento Público 164-1

Direitos autorais - Esta obra está protegida pela lei número 9.610 de 20/06/1998, que se refere aos direitos autorais, estando devidamente registrada na Biblioteca Nacional do Rio de Janeiro.

A reprodução parcial ou integral desta obra não é permitida e os infratores serão intimados a responderem pelos seus atos perante a justiça brasileira. Esta obra somente pode ser comercializada através da Internet em site sob o domínio www.intercriar.com.br, não sendo permitida a distribuição gratuita ou paga desta obra por qualquer indivíduo, empresa ou entidade e os infratores serão intimados a responderem pelos seus atos perante a justiça brasileira.

O autor desta obra não autoriza a reprodução ou distribuição da mesma para indivíduos, empresas ou entidades mediante solicitação e não abre exceções. O conteúdo deste livro tem caráter meramente informativo. Nenhuma garantia de ganhos é dada aos leitores e todos os dados apresentados baseiam-se em experiências do próprio autor.

Caso o detentor desta cópia não concorde com estes termos legais sua única opção é a destruição de sua cópia. Caso o detentor desta cópia a tenha obtido de forma ilícita em relação ao estabelecido anteriormente sua única opção é a destruição de sua cópia.

Só terão direito as atualizações gratuitas deste livro, os detentores dos originais cadastrados no e-mail da Intercriar. A Intercriar, detentora dos direitos dessa obra poderá a qualquer instante utilizar de meios de rastreabilidade para identificar cópias deste livro na Internet e notificar judicialmente os seus responsáveis.

Clínica Médica Popular

Como Criar e Administrar

Sumário

- 01 - Introdução e história
- 02 – Nota Introdutória - Como abrir sua empresa. Decisão quanto à forma jurídica e enquadramento fiscal – Orientações do Sebrae Brasil.
- 03 - Tipos de estabelecimentos de saúde e especialidades médicas.
- 04 - As principais especialidades médicas no Brasil.
- 05 - Especialidades Médicas mais Procuradas no Brasil.
- 06 - Especialidades médicas mais bem remuneradas no Brasil.
- 07 - Clínica Médica Popular – Definição
- 08 - Como montar a clínica médica popular
- 09 - Plano de Negócio
- 10 - Ticket Médio em Clínica Médica Popular – Exemplo: Grande São Paulo.
- 11 - Registro de Empresa como Clínica Médica.
- 12 - Passos para abertura de uma empresa prestadora de serviços (Recomendação Sebrae).
- 13 - Registro CNAE
- 14 - Registro no Conselho Regional de Medicina
- 15 - Registro no C.N.E.S.
- 16 - Enquadramento Tributário de Clínica Médica
- 17 - Impostos incidentes sobre Clínica Médica
- 18 - Escrituração fiscal
- 19 - Livro Caixa de Empresas Médicas
- 20 - Investimentos Iniciais para clínica médica popular

- 21 - O que é Administrar?
- 22 - Perfil do Administrador de Clínica Médica
- 23 - Administração de clínica médica
- 24 - Atividades básicas da clínica médica
- 25 - Setores e Funções da Clínica Médica Popular
- 26 - Funcionários e Funções
- 27 - Funções e atividades dos diretores
- 28 - Atividades do Administrador de Clínica Médica
- 29 - Tipos de remuneração de serviços médicos
- 30 - Organização para credenciamento médico
- 31 - Documentação para Cadastramento em Convênios Médicos
- 32 - Modelo de Carta de Solicitação de Credenciamento Médico
- 33 - Documentos anexos a carta de solicitação de credenciamento
- 34 - Formulário para Cadastro de Empresa Médica (convênios médicos ou planos de saúde)
- 35 - Controle de Faturamento
- 36 - Sistema de aluguel de salas ou turnos
- 37 - Remuneração de médicos prestadores de serviços
- 38 - Tabela referencial de preços de serviços médicos populares
- 39 - Fluxograma de clínica médica popular
- 40 – Fluxograma da recepção
- 41 - Conceituação de Custos
- 42 - Planilha de custos de clínica médica popular
- 43 - Marketing para serviços médicos
- 44 - Atendimento em Clínica Médica
- 45 - Relações no atendimento ao público
- 46 - Glosas Médicas - Conceitos e Aplicações

- 47 - Arquivos e Documentos de uma empresa médica
- 48 - Prazos para guarda de documentos
- 49 - Documentação para credenciamento em editais
- 50 - Cartão Cliente Clínica Popular
- 51 - Perfil do cliente do cartão da clínica popular
- 52 - Preferências dos clientes dos cartões populares
- 53 - Tipos de Impressão do cartão PVC
- 54 - Fornecedores de cartão PVC
- 55 – Principais especialidade médicas em clínicas populares
- 56 - Glossário Médico
- 57 - Anexos
 - 57.1 - Resolução Cfm Nº 1.716, de 11 de Fevereiro De 2004
 - 57.2 - Roteiro de Inspeção de Clínica Médica – Modelo Anvisa
 - 57.3 - Links Saúde

Livro Digital (E-book)
Formato do Arquivo: PDF
Quantidade de Páginas: 162
Tamanho do Arquivo: 1.246 Kb
Forma de Envio - Pelo e-mail
Fonte do Texto Arial 11 espaçamento simples
Formatação da página: 16,2 cm X 22,9 cm

01 - Introdução e história

Nos últimos anos o mercado de saúde tem assistido profundas e fundamentais mudanças em nosso país. Antes polarizado entre os precários serviços públicos e os caros planos de saúde, esse mercado viu surgir diversas inovações e surpreendentes transformações mercadológicas. Uma dessas inovações mais surpreendentes foi à estruturação das chamadas clínicas médicas populares. Antes disso, os serviços médicos particulares estavam todos focados nas parcelas das populações que podiam pagar por consultas que representavam valores médios com preços de um terço de um salário mínimo vigente. Dessa forma, ter acesso as consultas e aos serviços médicos particulares estava concentrado em apenas 08% da população humana do Brasil. Algo em torno de 15,2 milhões de brasileiros.

Quem não tinha os valores para pagar por esses serviços médicos sofria nas imensas filas do atendimento público de saúde do Brasil, esses oferecidos pelos SUS (Sistema Único de Saúde). Outra parcela da população brasileira, - algo em torno de 42 milhões de pessoas -, era formada por usuários de planos de saúde ou convênios médicos. Esses recebiam serviços médicos nos mesmos patamares de qualidade dos serviços particulares ou similares.

Num país de 190 milhões de pessoas, se viu então que simplesmente mais de 100 milhões de brasileiros não tinham nenhum tipo de assistência médica. Ou seja, essas pessoas viviam - quanto aos aspectos da saúde -, entregues as suas próprias sortes.

Nesse universo de oportunidades mercadológicas se descobriu que muita gente não queria utilizar os pífios serviços do SUS e que essas pessoas podiam pagar valores superiores aos pagos pelo SUS aos seus prestadores de serviços médicos. Nesse caso, com uma grande diferenciação na qualidade dos serviços médicos oferecidos. Dessa profusão de alternativas e interesses surgiram as chamadas clínicas populares que atendiam (e atendem) exatamente essa parcela da população brasileira que não quer ser usuário do SUS nem tem disposição financeira para pagar por serviços médicos particulares.

A partir do ano de 1996 as clínicas populares surgiram em todos os cantos do Brasil, - com ênfase maior nas periferias das grandes cidades -, e logo se tornaram grandes sucessos no mercado de saúde nacional.

As pessoas (clientes/usuários) que procuravam os postos de atendimento do SUS para marcar consultas ou exames, recebiam a triste notícia que esses atendimentos e exames seriam agendados para três, quatro ou até seis meses. - Quiçá não há mais tempo! Diante desses fatos lamentáveis e corriqueiros e por se tratar de saúde, muitas pessoas passaram a procurar as clínicas médicas populares. Nesses estabelecimentos essas pessoas eram atendidas no mesmo dia e faziam os seus exames clínicos, pagando

por esses valores bem menores que os comumente cobrados em nosso país por serviços médicos particulares.

Esses valores de serviços médicos, - por serem pequenos e teoricamente baratos -, passaram a ser chamados de 'preços populares'. Diante disso, as clínicas populares se tornaram sucesso nacional e passaram a concorrer com as demais empresas médicas que cobravam o que se conheciam historicamente como 'os caros serviços médicos particulares' do Brasil.

Enquanto uma consulta médica particular custava nesse período 1/3 do salário mínimo, essa mesma consulta custava nas clínicas particulares em média 10% do salário mínimo. Isso, obviamente, gerou uma debandada geral da clientela das clínicas particulares e um estupendo aumento de clientes de clínicas médicas ditas populares.

Porém, houve o outro lado da moeda. Isso porque muitas empresas ditas como clínicas médicas populares não se atentaram para a necessidade de manterem a qualidade do padrão de atendimento similar ao serviço particular. E, além disso, muitas dessas empresas copiaram e implantaram em suas estruturas o péssimo modelo de atendimento do SUS.

Houve ainda a queda de receitas financeiras das empresas de planos de saúde que viram muitos dos seus clientes debandarem para o modelo alternativo de clínica médica popular. Por razões até hoje obscuras surgiu nesse período também uma grande difamação das chamadas clínicas médicas populares em todo o Brasil. Essas empresas foram taxadas de não terem qualidade ou prestarem serviços médicos aquém dos exigidos como elementares pelos órgãos regulamentadores da saúde no Brasil.

Nesse cenário, alguns planos de saúde e convênios médicos, - camuflados em propagandas maliciosas -, se encarregaram de propalar as más notícias e preconceitos contra as clínicas médicas populares brasileiras.

Em pouco tempo muitos médicos brasileiros foram proibidos por alguns planos de saúde de prestarem serviços nessas clínicas médicas populares. Por conta disso, houve um decréscimo das clínicas populares no Brasil e obviamente, uma marginalização desse tipo de serviço médico. Esse fato foi mais agravante nas clínicas ligadas à área de odontologia, onde o termo popular passou a significar serviços de baixa qualidade.

Mas o mercado é dinâmico e altamente atuante em todo o mundo. Em pouco tempo, - isso, a partir do ano de 2002 -, as clínicas médicas populares se reestruturaram e por fim tomaram conta do mercado de saúde privada do Brasil. Hoje existem clínicas médicas dessa categoria em muitas cidades brasileiras e muitas dessas empresas têm enorme clientela e geram receitas financeiras bastante expressivas. Em muitos casos, uma pequena clínica popular de apenas 05 consultórios tem atendimentos médicos diários de 80 consultas o que perfaz um total mensal de 1.920 atendimentos e conseqüentemente uma média mensal de 384 atendimentos por consultórios. Isso representa 16 atendimentos/dia/consultório.

Esses números são muitos superiores aos atendimentos de um simples consultório que age isoladamente nos centros das grandes cidades brasileiras. Se colocarmos sobre esses números o valor de R\$ 42,00 por consulta médica, veremos o expressivo montante financeiro desse negócio.

Diante desses números, da primazia das localizações estratégicas e principalmente do foco nas carências de serviços médicos de qualidade, as clínicas médicas populares se tornaram sucesso de público e de receitas financeiras.

Muitos médicos que antes se aventuravam na cara implantação de consultório próprio viram que atender em clínicas populares era e é um excelente negócio devido às seguintes vantagens:

- Baixos custos de implantação de uma clínica popular. Devido às localizações, esses custos são no mínimo 40% menores que uma clínica médica nos grandes centros sociais brasileiros;
- Grande predisposição da clientela para pagamentos de valores menores em serviços de saúde;
- 80% dos pagamentos dos serviços médicos são em clínica popular das formas de dinheiro e a vista. O restante é feito em cartões de créditos, boletos bancários e cheque.
- Baixíssimos custos operacionais de uma clínica popular;
- Infraestrutura adequada para um bom atendimento médico;
- Pagamentos/recebimentos diários ou semanais pelos serviços prestados;
- Números de atendimentos diários muito acima dos vistos em clínicas particulares;
- Processo de administração bastante enxuto.
- Grande índice de retorno de investimentos;
- Valores líquidos recebidos por consultas médicas em média 30% superiores aos valores pagos pelos planos de saúde e convênios médicos;
- Não há existência de glosas e prejuízos e, principalmente:
- Ticket médio de atendimento em torno de R\$ 384,00.

Diante desses dados, as clínicas médicas populares são hoje sucessos em todo o Brasil e são ainda grandes coadjuvantes dos serviços públicos de saúde do nosso país, uma vez que essas empresas atendem mais de 40%

das pessoas que vão buscar serviços médicos no SUS e não foram ali atendidas. No caso específico das clínicas odontológicas populares o sucesso é ainda mais revelador, uma vez que anteriormente os serviços odontológicos no Brasil eram entendidos como caros e só cobriam 06% da nossa população.

Hoje com a entrada de clínicas médicas populares de qualidade nesse segmento e as adequações as novas realidades econômicas do nosso país, a quantidade de brasileiros que procuraram esses serviços aumentou mais de 300% nos últimos cinco anos.

Em regiões como Sul e Sudeste do Brasil, várias empresas odontológicas reduziram os seus preços em quase 30% e tiveram com isso aumentos significativos de clientela e lucro. No Nordeste brasileiro, - conhecido como terra de desdentados -, as clínicas odontológicas particulares têm colhido expressivos resultados e são referências mercadológicas até para outros países. A mesma coisa se observa na região Centro-oeste do Brasil, onde os centros odontológicos populares são sucessos mercadológicos.

Obviamente que há também o outro lado profuso das clínicas médicas populares no Brasil. Muita gente que entrou sem a devida estrutura e projeto nesse mercado pensou erradamente quando achou que podia oferecer serviços médicos sem qualidade por preços bastantes pequenos. Todas essas pessoas e suas empresas foram expulsas naturalmente do mercado brasileiro. Isso, não por força das pressões dos seus órgãos reguladores, nem da propaganda difamatória imposta pelos planos de saúde, mas sim, por imposição do todo-poderoso dono do mercado, o rei chamado de cliente.

Essas empresas sem qualidade faliram porque os clientes não queriam (nem querem) pagar valores pequenos e por conta disso receberem serviços de péssimas qualidades, quando não medíocres. As clínicas populares que optaram por essa nefasta condição de atendimentos e serviços e/ou ofereciam produtos de péssimas qualidades, foram simplesmente banidas do mercado brasileiro. Com isso ficou bem claro que as pessoas que procuram os serviços médicos conhecidos como populares querem pagar preços acessíveis, porém, querem também atendimentos dignos e de qualidade.

Hoje muitas das clínicas populares brasileiras são quase iguais em termos estruturais às clínicas particulares e, por estarem junto as suas clientelas específicas, têm movimentos de clientes em torno de 30% maiores que as empresas exclusivas de serviços particulares.

Nas regiões Norte e Nordeste do Brasil as clínicas ditas particulares simplesmente encolheram mais de 38%, segundo dados da AMB (Associação Médica Brasileira), nos últimos 05 anos. Neste mesmo período as clínicas populares cresceram mais de 300% em todo o Brasil.

A conclusão que se tem por ora é que o modelo de clínicas populares veio para ficar no Brasil. Afinal, num país de tantos doentes e de endêmica

pobreza da nossa população, um modelo alternativo de acesso a saúde, por certo tem grandes chances de sucesso.

Em suma, os serviços médicos populares no Brasil são excelentes oportunidades de negócios e ainda estão poucos explorados. Portanto, montar uma clínica de serviços médicos populares tem grandes chances de se obter sucesso e principalmente, expressivos lucros. Contudo, vale frisar que ser clínica popular não quer dizer ser de baixa ou inexpressiva qualidade.

VERSÃO DEMO

Descritivo dos capítulos.

02 - Nota Introdutória - Como abrir sua empresa. Decisão quanto à forma jurídica e enquadramento fiscal – Orientações do Sebrae Brasil.

Descreve como abrir uma empresa.

03 - Tipos de estabelecimentos de saúde e especialidades médicas

Descrevem-se todos os 54 tipos de estabelecimentos de saúde listados pelo MS.

04 - As principais especialidades médicas no Brasil

Lista as principais especialidades médicas e suas procuras.

05 - Especialidades Médicas mais Procuradas no Brasil

Descreve as especialidades médicas mais procuradas pelos clientes brasileiros.

06 Especialidades médicas mais bem remuneradas no Brasil

Lista as especialidades médicas mais bem remuneradas em clínica médica popular.

07 - Clínica Médica Popular – Definição

Clínica (com pessoa jurídica) - Nessa modalidade um grupo de médicos constitui uma sociedade registrada e com CNPJ, onde todos os empregados e obrigações são de responsabilidade da pessoa jurídica. Nesse modelo existe toda uma estrutura física e organizada por setores e organogramas. O diretor administrativo responde legalmente pela empresa e o diretor técnico responde pelos aspectos gerais da arte médica (responsável pelo corpo clínico). Os serviços são realizados por prestadores e profissionais liberais que compartilham as despesas conforme o tipo de participação. Esse compartilhamento pode ser por valores fixos ou percentuais pré-estabelecidos.

08 - Como montar a clínica médica popular

Descreve sucintamente o processo de montagem de uma clínica médica popular.

09 - Plano de Negócio

Descreve como se monta o plano de negócio para esse tipo de empresa.

10 - Ticket Médio em Clínica Médica Popular – Exemplo: Grande São Paulo.

Descreve quanto cada cliente gasta anualmente com serviços de clínica médica popular na cidade de São Paulo.

11 - Registro de Empresa como Clínica Médica

Descreve o processo de registro da empresa médica e suas formas jurídicas mais adequadas a esse tipo de negócio.

12 - Passos para abertura de uma empresa prestadora de serviços (Recomendação Sebrae).

Descreve todos os passos para registro de uma empresa de prestação de serviços médico.

13 - Registro CNAE

Descreve o registro da empresa como clínica médica no CNAE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) do sistema do IBGE e Receita federal.

14 - Registro no Conselho Regional de Medicina

Descreve todo o processo de registro no Conselho Regional de Medicina.

15 - Registro no C.N.E.S.

Descreve todo o processo de registro da empresa médica no Cadastro Nacional de Estabelecimentos de Saúde (CNES).

16 - Enquadramento Tributário de Clínica Médica

Descreve, exemplifica e sugere as melhores opções de enquadramento tributário para Lucro Real ou Lucro Presumido.

17 - Impostos incidentes sobre Clínica Médica

Lista todos os impostos e alíquotas incidentes sobre as operações das clínicas médicas populares.

18 - Escrituração fiscal

Descreve e define todos os livros de escrituração fiscal da clínica médica.

19 - Livro Caixa de Empresas Médicas

Exemplifica o preenchimento do Livro Caixa da empresa médica.

20 - Investimentos Iniciais para clínica médica popular

Lista todos os equipamentos necessário para a abertura de uma clínica médica popular composta de 05 consultórios. Dimensionam todos os custos com equipamentos, infra-estrutura, imóveis, reformas etc.

21 - O que é Administrar?

Descreve o que é administrar uma empresa médica.

22 - Perfil do Administrador de Clínica Médica

Descreve o perfil do profissional que atuará como administrador de clínica médica popular.

23 - Administração de clínica médica

Descreve as habilidades do administrador da clínica médica.

24 - Atividades básicas da clínica médica

Descreve as atividades desse tipo de empresa.

25 - Setores e Funções da Clínica Médica Popular

Lista todos os setores de uma clínica médica popular e suas funções.

26 - Funcionários e Funções

Descreve as funções dos funcionários em cada setor da empresa médica.

27 - Funções e atividades dos diretores

Descreve detalhadamente as funções dos Diretores Administrativo, Técnico e Diretor Financeiro da empresa médica.

28 - Atividades do Administrador de Clínica Médica

O administrador da clínica médica (seja médico ou o profissional de administração) tem, - além das atribuições anteriormente aqui citadas, atividades intrínsecas da sua função. Essas atividades fazem parte do modo

de operação da empresa médica. Ou seja, é o seu dia-a-dia. O administrador coordena as seguintes atividades:

29 - Tipos de remuneração de serviços médicos

Descreve e exemplifica como se remuneram os prestadores de serviços médicos em clínica populares.

30 - Organização para credenciamento médico

Descreve como se organiza e se realiza o processo de credenciamento em empresas de planos de saúde.

31 - Documentação para Cadastramento em Convênios Médicos

Relaciona os documentos necessários para cadastro em convênios e planos de saúde.

32 - Modelo de Carta de Solicitação de Credenciamento Médico

Exemplifica um modelo de carta de solicitação de credenciamento médico.

33 - Documentos anexos a carta de solicitação de credenciamento

Relaciona os documentos anexos que serão enviados com a carta de solicitação de credenciamento.

34 - Formulário para Cadastro de Empresa Médica (convênios médicos ou planos de saúde)

Exemplifica um modelo de cadastro de empresas médicas.

35 - Controle de Faturamento

Descreve como se controla o setor de faturamento da empresa médica.

36 - Sistema de aluguel de salas ou turnos

Exemplifica como funciona o sistema de aluguel de sala em clínicas médicas populares.

37 - Remuneração de médicos prestadores de serviços

Descreve como se remuneram os médicos prestadores de serviços e o rateio de despesas e impostos.

38 - Tabela referencial de preços de serviços médicos populares

Exemplifica os preços médios cobrados em clínicas médicas populares.

39 - Fluxograma de clínica médica popular

Mostra um modelo de fluxograma de clínica médica popular.

40 – Fluxograma da recepção

Mostra um modelo de fluxograma da recepção de clínica médica popular.

41 - Conceituação de Custos

Conceitua todos os custos incidentes em empresas de prestação de serviços.

42 - Planilha de custos de clínica médica popular

Exemplifica um modelo de planilha de uma clínica médica popular.
Exemplo:

43 - Marketing para serviços médicos

Descreve como agiliza o processo de marketing da clínica.

44 - Atendimento em Clínica Médica

Descreve o processo de atendimento.

45 - Relações no atendimento ao público

Detalha as especificidades do atendimento em clínica populares e o perfil das atendentes.

46 - Glosas Médicas - Conceitos e Aplicações

Conceitua todos os tipos de glosas em empresa médicas.

47 - Arquivos e Documentos de uma empresa médica

Descreve todos os tipos de arquivos da clínica popular.

48 - Prazos para guarda de documentos

Descreve os tempos de guarda de documentos em empresas médicas.

49 - Documentação para credenciamento em editais

Descreve todos os documentos exigidos para participação em editais para prestação de serviços médicos.

50 - Cartão Cliente Clínica Popular

Descreve como se implanta o cartão de fidelidade saúde em clínicas médicas.

51- Perfil do cliente do cartão da clínica popular

Descreve o perfil do usuário de serviços de clínicas médicas populares.

52 - Preferências dos clientes dos cartões populares

Descreve as preferências de uso dos clientes de clínicas médicas populares.

53 - Tipos de Impressão do cartão PVC

Descreve os tipos de cartões de PVC.

54 - Fornecedores de cartão PVC

Descreve alguns fornecedores de cartões de PVC e equipamentos.

55 – Principais especialidade médicas em clínicas populares

Descreve e define as especialidades, Serviços Auxiliares e Tratamentos:

56 - Glossário Médico

57 - Anexos

57.1 - Resolução Cfm Nº 1.716, De 11 De Fevereiro De 2004

Dispõe sobre o cadastro, registro, responsabilidade técnica, anuidade, taxas de registros e cancelamento, das empresas, instituições, entidades ou estabelecimentos prestadores e/ou intermediadores de assistência à saúde, registrados nos Conselhos Regionais de Medicina.

57.2 - Roteiro de Inspeção de Clínica Médica – Modelo Anvisa.

Descreve todo o roteiro de inspeção de clínica médica popular, realizado pela ANVISA.

57.3 - Links Saúde

ANS - Agência Nacional de Saúde Suplementar

MS - Ministério da Saúde

ANVISA - Agência Nacional de Vigilância Sanitária

Abramge - Associação Brasileira de Medicina de Grupo

Unidas - União Nacional das Instituições de Autogestão em Saúde

Fenaseg - Federação Nacional das Empresas de Seguro

IDEC - Instituto brasileiro de defesa do consumidor

ProconSP - Fundação de Proteção e Defesa do Consumidor

AMB - Associação Médica Brasileira

CNS - Confederação nacional de saúde

CFM - Conselho Federal de Medicina

CBA - Consórcio Brasileiro de Acreditação

FBH - Federação Brasileira de Hospitais

FENASS - Federação Nacional dos Estabelecimentos de Serviço de Saúde Hospitalar

ONA - Organização Nacional de Acreditação

DataSUS - Banco de Dados DataSUS

Fiocruz - Fundação Osvaldo Cruz

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

IPEA - Instituto de Pesquisa em Economia Aplicada

ABRES - Associação Brasileira de Economia da Saúde

BID - Banco Interamericano de Desenvolvimento

BIRD - Banco Mundial

Cepal - Comisión Económica para America Latina

KFF - Kaiser Family Foundation

OECD - Organisation for Economic Co-operation and Development

OMS - Organização Mundial da Saúde

OPAS - Organização Pan-Americana da Saúde

GA - The Geneva Associations

Adquira a versão complete no site da Intercriar. Acesse agora:

[WWW.**INTERCRIAR**.COM.BR](http://www.intercriar.com.br)

Livro Digital (E-book)

Formato do Arquivo: PDF

Quantidade de Páginas: **162**

Tamanho do Arquivo: 1.246 Kb

Forma de Envio - Pelo e-mail

Fonte do Texto Arial 11 espaçamento simples

Formatação da página: 16,2 cm X 22,9 cm