



11º CONGRESSO UNIMED DE
**AUDITORIA
EM SAÚDE**

Realização:



Apoio:





Conhecendo a COMPRAMED

“O FUTURO PERTENCE AOS QUE PRATICAM A COOPERAÇÃO.”

“Em qualquer tempo e em qualquer país, a política é território dos que praticam a divisão, mas o futuro pertence aos que praticam a cooperação.”

Bill Clinton



Cenário do Sistema de Saúde

1 Área da saúde > crescimento da demanda de um público cada vez mais exigente.

3 Algumas tendências como a verticalização.



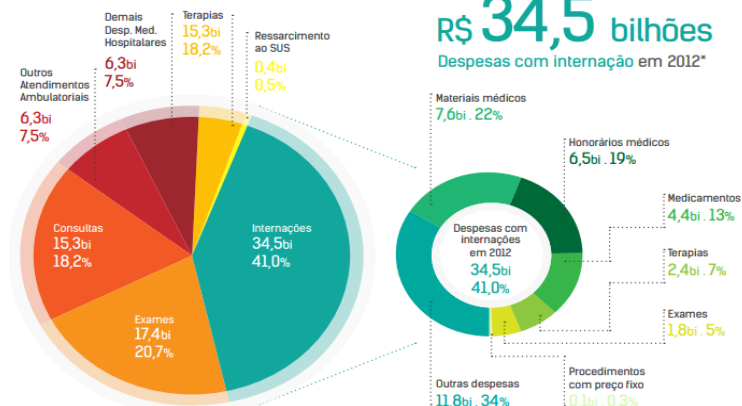
4 Essa estrutura necessita de processos bem definidos e a Central de Compras é um dos modelos cada vez mais implementados.

2 Necessidade de investir em gestão, boas práticas, tecnologia.

Cenário dos custos na Saúde Suplementar

Custos em Saúde

Desequilíbrio na saúde suplementar – quase metade dos recursos são destinados às internações, sendo que pelo menos 22% das despesas com internação são para custear materiais médicos



*Obs: informação se refere a 2012, último período em que é possível detalhar as despesas de internação.

Fonte: Abramge – Publicação do Sistema – Ano II. Nº 05. abril 2016.

Distribuição das despesas totais segundo tipo de despesa (%)

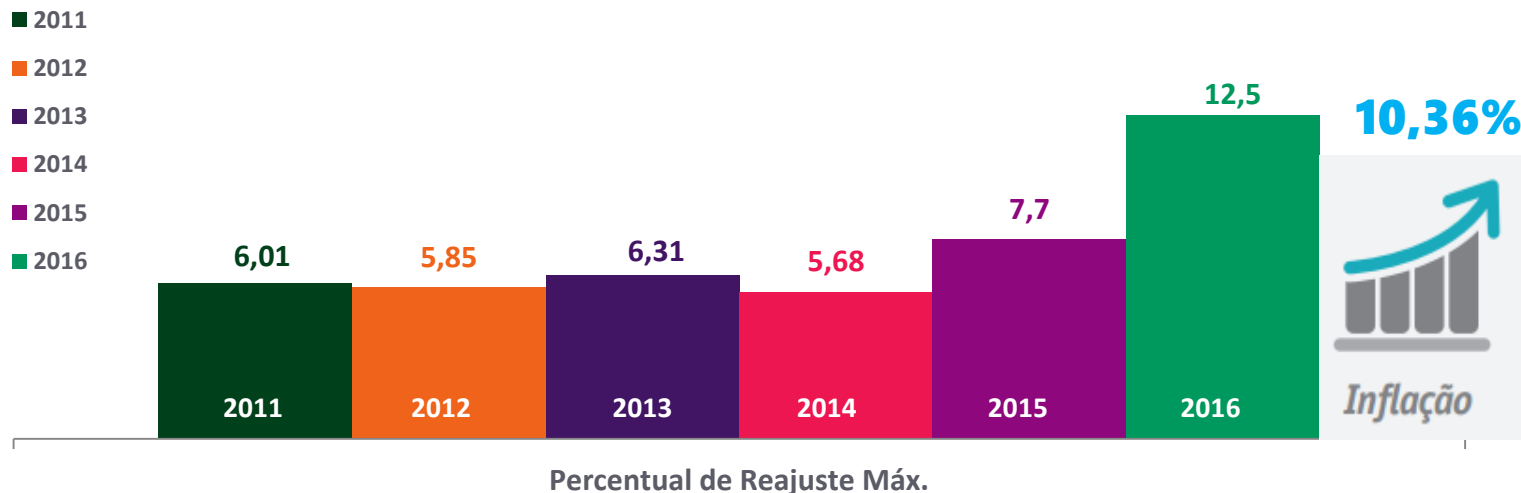
TIPOS DE DESPESA	2014	2015
Despesa Total por Saída Hospitalar		Composição %
Pessoal (custo direto)	41,5	42,3
Contratos com terceiros - técnico e operacional	13,0	11,9
Apoio e logística	6,7	6,8
Insumos hospitalares	27,4	25,1
Medicamentos	10,3	10,1
Materiais	10,9	9,8
OPME	6,2	5,2
Gases medicinais	0,2	0,2
Outros insumos	3,0	3,0
Manutenção e assistência técnica	2,1	1,9
Utilidades (energia elétrica, água e preços administrados)	1,7	2,1
Outras despesas (encargos financeiros e depreciação)	4,4	6,7
Total	100,0	100,0

Fonte: Elaborado pela Anaph (Associação Nacional de Hospitais Privados) a partir de informações do Sinha/ Anaph (Sistema integrado de Indicadores Hospitalares).



A análise mostra que os hospitais têm se empenhado em conter o aumento de suas despesas.

Cenário do Reajuste dos Medicamentos

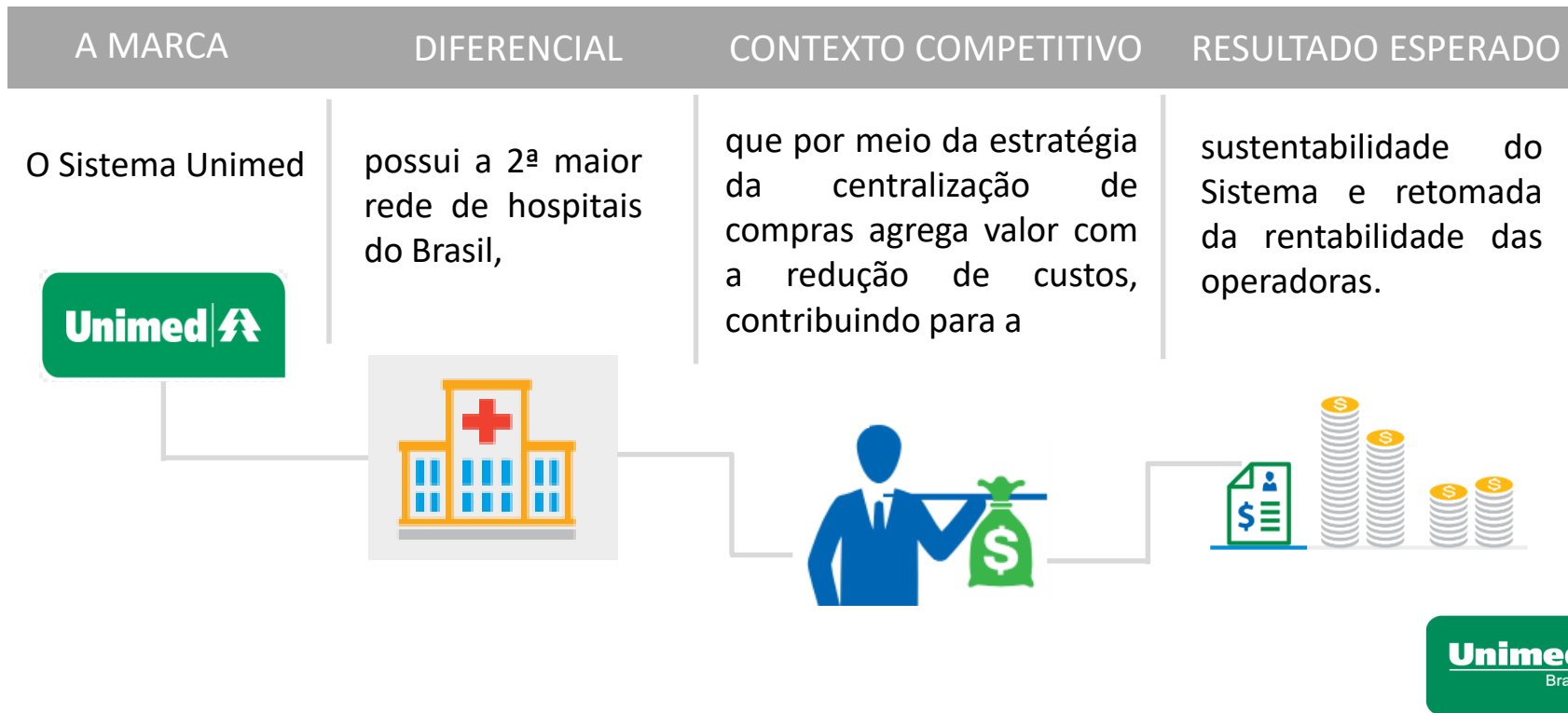


Pela primeira vez em 10 anos o reajuste foi maior do que a inflação (10,36%);



Até 2015 > reajuste era realizado por níveis (I, II e III) conforme perfil e concorrência dos produtos;

Sistema Unimed



FUNCCIONAMENTO

Integração do Sistema Unimed, promovendo a redução de custos na aquisição de insumos hospitalares, a partir da formação de parcerias proporcionando uma relação ganha-ganha entre o mercado fornecedor e as Unimeds.

COMPRAMED



OBJETIVOS

Reduzir os custos pela geração de escala com a consolidação do volume e padronização de produtos.

Negociar melhores condições obtendo preços mais justos e competitivos.

Promover o compartilhamento de informação e experiências.

Metodologia Atual - Compramed

1. Selecionar
os itens para
negociação

2. Consolidar
as previsões de
demanda

3. Cotação

4. Negociação

5. Avaliação do
cumprimento
dos acordos



ESTRATÉGIAS



Posicionamento em relação a abordagem técnica e comercial

COMPRAMED

Padronização de marcas e produtos

Melhoria dos processos e relacionamento com fornecedores

Fornecimento nacional

Economia de escala para o Sistema Unimed

Poder de negociação

RESULTADOS

COMPRAMED



Fortalecer a marca Unimed frente ao Mercado;



Contribuir para a segurança e qualidade assistencial;



Proporcionar melhoria na sustentabilidade das operadoras.



Gargalos e Pontos Estratégicos na Negociação



Recursos Próprios - Compramed

Rondônia: 1
Pará: 3 (1)
Amapá: 1
Amazonas: 2
Roraima: 1
Tocantins: 2

NORTE
10 hosp. / 620 leitos
Adesão:
1 hosp. / 56 leitos
9,03% leitos



NORDESTE
15 hosp. / 1441 leitos
Adesão:
8 hosp. / 946 leitos
65,6% leitos

Sergipe: 1
Paraíba: 2
Bahia: 1
Piauí: 1
Alagoas: 1
Rio Grande Norte: 1
Ceará: 3 (1)
Pernambuco: 4 (2)
Maranhão: 1

**61 CNPJ
hospitais
Unimed
fazem parte
do grupo**

Goiás: 3 (1)
Mato Grosso Sul: 1

CENTRO OESTE
4 hosp. / 157 leitos
Adesão:
2 hosp. / 101 leitos
64,33% leitos

SUDESTE
66 hosp. / 5232 leitos
Adesão:
28 hosp. / 3131 leitos
59,8% leitos

Espírito Santo: 5 (2)
Rio de Janeiro: 12 (1)
Minas Gerais: 11 (3)
São Paulo: 38 (22)

Santa Catarina: 5
Paraná: 5 (1)
Rio Grande Sul: 7 (3)

SUL
17 hosp. / 1116 leitos
Adesão:
9 hosp. / 775 leitos
69,44% leitos

Unimed
Brasil

RECURSOS PRÓPRIOS – SISTEMA UNIMED

112 HOSPITAIS
GERAIS



8.566 LEITOS
HOSPITALARES



211 PRONTO
ATENDIMENTOS



14 HOSPITAIS
DIA



95
LABORATÓRIOS



119 CENTROS DE
DIAGNÓSTICOS



PREVISÃO 2016 ➤ 1 Hospital novo e 1 ampliação/ 266 novos leitos

PREVISÃO 2017 ➤ 1 ampliação/ 100 novos leitos

PREVISÃO 2018 ➤ 1 Hospital novo e 1 ampliação/ 460 novos leitos

Grupo Hospitalar



- Hosp. ABC
- Hosp. Americana
- Hosp. Araçatuba
- Hosp. Araraquara
- Hosp. Bauru
- Hosp. Bebedouro
- Hosp. Botucatu
- Hosp. Belém
- Hosp. BH (Grajaú)
- Hosp. BH (Contorno)
- Hosp. BH (Belém)
- Hosp. Campo Grande
- Hosp. Capivari
- Hosp. Caruaru
- Hosp. Catanduva
- Hosp. Chapecó
- Hosp. Circuito das Águas
- Hosp. Criciúma
- Hosp. Fortaleza
- Hosp. Franca
- Hosp. Feira de Santana
- Hosp. Guarulhos - Unidade I
- Hosp. Guarulhos - Unidade II
- Hosp. Florianópolis (hospital)
- Hosp. Grande Florianópolis (PA)
- Hosp. Itapetininga
- Hosp. Itajubá
- Hosp. João Pessoa (Moacir Dantas)
- Hosp. João Pessoa (Urquiza)
- Hosp. Joinville
- Hosp. Limeira
- Unimed Londrina
- Hosp. Litoral
- Hosp. Maceió
- Hosp. Monte Alto
- Hosp. Natal
- Hosp. Nordeste-RS
- Hosp. Noroeste RS
- Hosp. Ourinhos
- Hosp. Penápolis
- Hosp. Piracicaba
- Hosp. Ponta Grossa
- Hosp. Porto Alegre
- Hosp. Regional Sul de Goiás
- Hosp. Registro
- Hosp. Rio Claro
- Hosp. São Roque
- Hosp. Sorocaba
- Hosp. Sul do Pará
- Hosp. Tatuí
- Hosp. Vale do São Francisco
- Hosp. Vitória (CIAS)
- Hosp. Vitória - Hospital Dia
- Hosp. Volta Redonda
- Hosp. Votuporanga

Cenário das Negociações - 2016

Negociação realizada, com **vigência de maio/2016 à abril/2017**, para o Grupo Hospitalar Unimed, constituído por **61 CNPJ** da rede própria



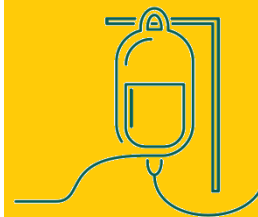
56 empresas (laboratórios e distribuidores) participaram das cotações



09 e 10/5/2016: reuniões presenciais para negociação com laboratórios e distribuidores



208 medicamentos negociados



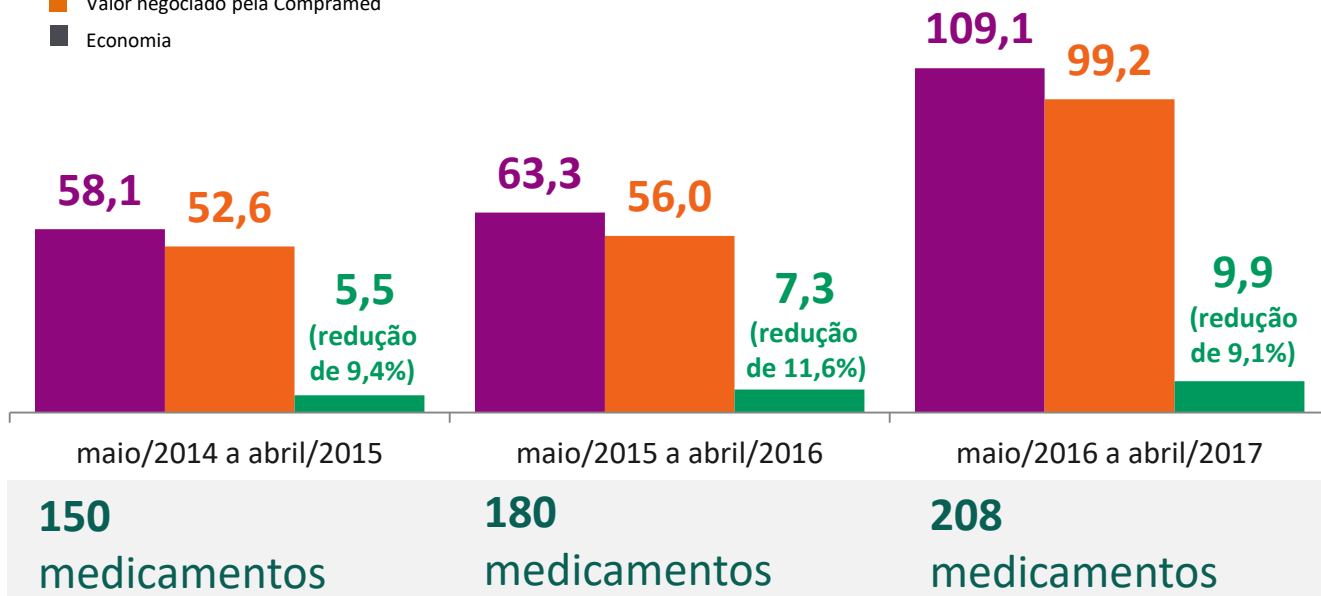
Parcerias com **21** empresas (laboratórios farmacêuticos e distribuidores)



Economia nas negociações da Compramed

LEGENDA:

- Valor médio praticado pelas Unimed
- Valor negociado pela Compramed
- Economia



ECONOMIA
em milhões (R\$)



Principais Desafios da Compramed



Padronização



- Falta de consenso na homologação de marcas;
- Resistência à entrada de marcas novas;



Negociação



- Variáveis impactando no preço: frete, regionalização;
- Capacitação de profissionais para a negociação;



Fornecedores



- Falta de interesse em negociar produtos exclusivos;
- Políticas específicas de regionalização e formação de mix de produtos;



Grupo Hospitalar



- Negociações paralelas;
- Divulgação de preços a fornecedores concorrentes;
- Cumprimento da demanda.

GANHOS COM A COMPRAMED



Melhores negociações de preço e condições de pagamento e entrega;



Padronização de produtos e marcas;



Desenvolvimento de novos fornecedores;



Fortalecimento de parcerias com os fornecedores;



Compartilhamento de informações, habilidades, competências e conhecimentos;



Credibilidade organizacional com a valorização da marca;



Sustentabilidade da cadeia de suprimentos.

COMO ADERIR ?

O processo de adesão ao Compramed (Grupo Hospitalar) é simples, rápido e **SEM CUSTO**:

COMPRAMED

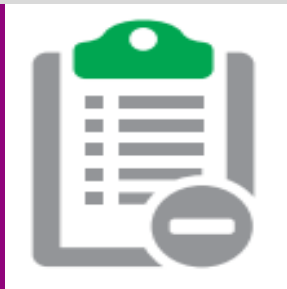
SISTEMA UNIMED



1 Realizar a leitura e aceitação do Regimento Interno da Compramed e da Norma Derivada.



2 Preencher o Termo de Compromisso e solicitar assinatura do representante legal



3 Preencher a planilha de demanda (marcas utilizadas e quantidades).



- Receber os termos e planilha através de e-mail;
- Sinalizar a Unimed sobre a conclusão do processo.

 E-MAIL:

compramed@unimed.coop.br

Fatores de Sucesso para a Compramed

- Comprometimento, colaboração e capacitação dos envolvidos no processo;
- Adequada definição das diretrizes de compras, alinhada com as características dos produtos (padronização de marcas) e fornecedores (homologação de fornecedores) entre os hospitais;
- Número de empresas que represente compras significativas;





Obrigada!

Liliane Cipelli

E-mail: compramed@unimed.coop.br

Telephone: (11) 3265-4222