



16º SEMINÁRIO FEMIPA

FILANTRÓPICOS FORTALECIDOS, POPULAÇÃO BEM ASSISTIDA

19, 20 E 21 DE MARÇO 2024 - CURITIBA / PR

Benefícios da Padronização— Perspectiva da Cadeia de Fornecimento

Alexandre Santos
Bionexo

Por que padronizar?

“Faz total diferença negociar e operar com clientes que tem boas práticas operacionais e de padronização. Isso torna a negociação assertiva e focada.”

Ger Nacional de Vendas - Distribuidor de Grande Porte – top 5 Nacional



Por que padronizar?

“Disponibilizamos um time de consultores técnicos focados na padronização e qualificação de equipes hospitalares.

Negociações com hospitais padronizados saem na frente, e se concluem mais rapidamente, além de resultarem em melhor custo benefício para o comprador, pois geralmente estes hospitais tem negociações mais claras e expectativas de resultados bem definidos”



Diretor Nacional de Vendas - Distribuidor de Grande Porte – top 10 Nacional

Padronização como base para saltos de qualidade, eficiência e sustentabilidade

- Ganhos de Escala
- Otimização de Processos
- Redução de Custos
- Consolidação de Operações
- Inovação em Gestão
- Sinergia entre instituições



Padronização como base para saltos de qualidade, eficiência e sustentabilidade



Processos



Medicamentos
Materiais
OPMEs



Protocolos e Condutas



Indicadores



Códigos de Ética

Tecnologia como motor de transformação

Tecnologias Disponíveis para otimização dos processos de Compras e gestão de Inventários



Planejamento de Demanda

VMI
CMI



E-procurement / Compras

Plataformas

- Medicamentos
- Materiais Médicos
- OPMEs
- Outras famílias de produtos



Gestão de Inventários e Documentos Fiscais

- RFID
- Interceptação e Pré Conferência de Notas Fiscais

Modelos de Operação

Centrais de Compras

Benefícios:

- Redução de Custos
- Melhores Prazos de Entrega
- Garantias de SLA
- Mais força nas negociações
- Digitalização dos Processos
- Fortalecimento da Transparência e Compliance

Importante:

- Implantar ferramentas de Planejamento de Demanda
- Integrar informações de Estoques
- Definir SLAs cuidadosamente

Pontos de Atenção:

- Dimensionamento adequado de estrutura
- Transparência Total nas transações
- Estrito cumprimento dos processos
- Formalidade nas com fornecedores
- Acompanhamento de indicadores
- Avaliação de fornecedores

Modelos de Negócios

Consignação para medicamentos de Alto Custo e OPMES

Benefícios:

- Menor Impacto Financeiro
- Pagamento mediante utilização
- Compartilhamento de riscos sobre perdas
- Melhores condições de Preço

Importante:

- Padronização Técnica dos Materiais Utilizados
- Previsibilidade de Demanda é decisiva para melhor negociação
- Contrato com definições específicas para: Perdas, SLAs, Rupturas e penalidades

Pontos de Atenção:

- Clara definição de Responsabilidades
- Definição de SLAs
- Plano de Contingência em caso de rupturas
- Treinamento e Reciclagem técnica para os colaboradores

Modelos de Negócios

Estoques Virtuais

Benefícios:

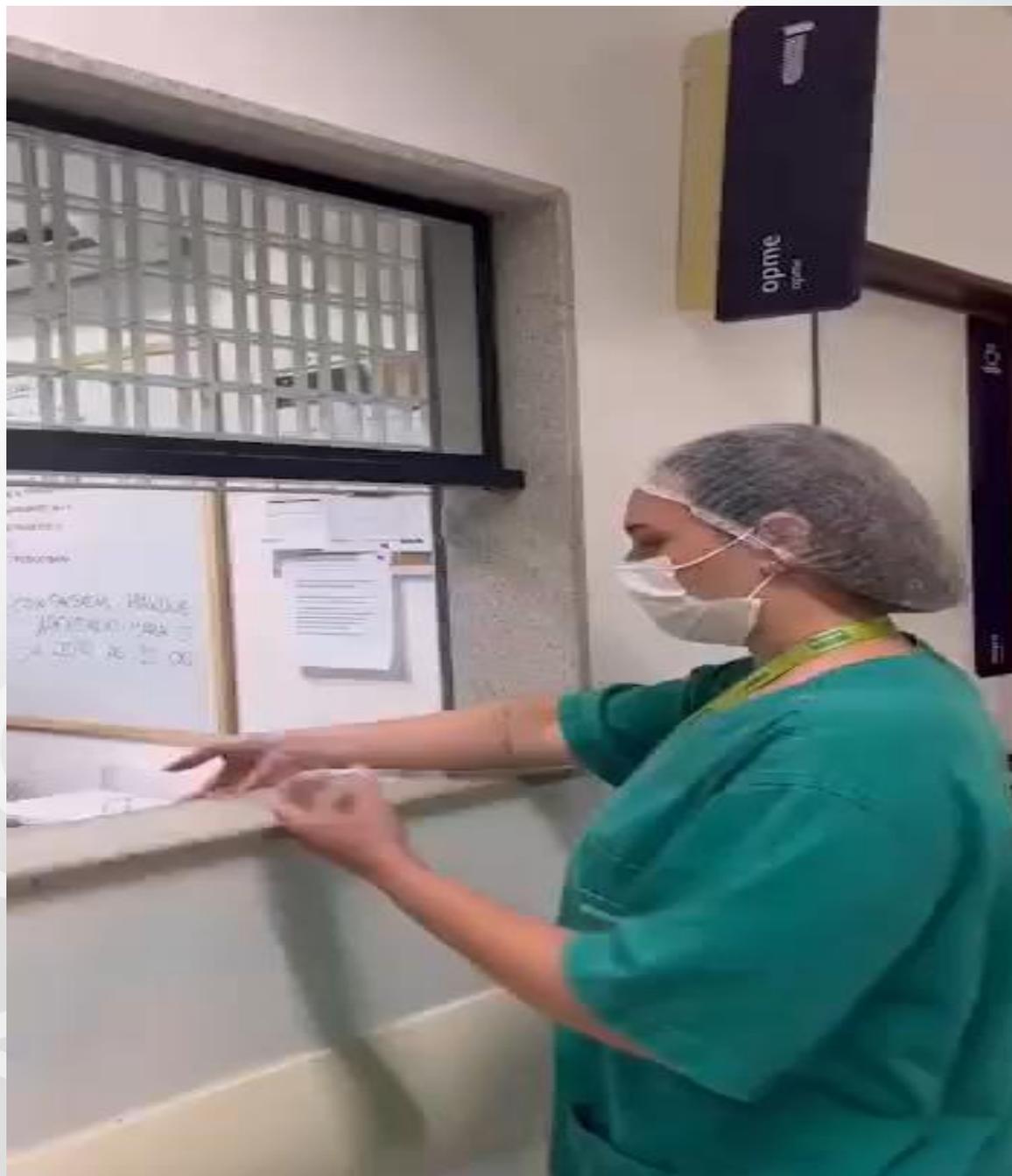
- Redução de Custos de Estoque
- Redução de Perdas
- Otimização de SLAs
- Redução de Rupturas
- Maior responsabilidade do fornecedor

Importante:

- Negociação em Bloco resultará em melhores condições
- Negociação de SLAs
- Contrato com definições específicas para: SLAs, Rupturas e penalidades

Pontos de Atenção:

- Consolidação de Informações de Demanda e Comportamento dos estoques



OBRIGADO!

Alexandre Santos

alsantos@bionexo.com

(11) 96748-8243

bionexo



LinkedIn