



A Parceria

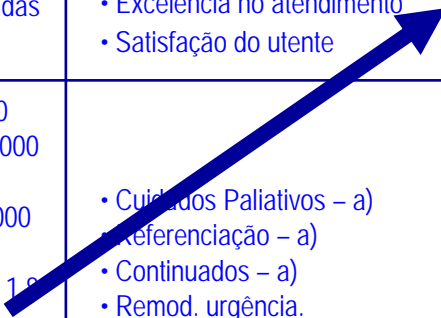
Hospital de S. João

Hospital de Santo António

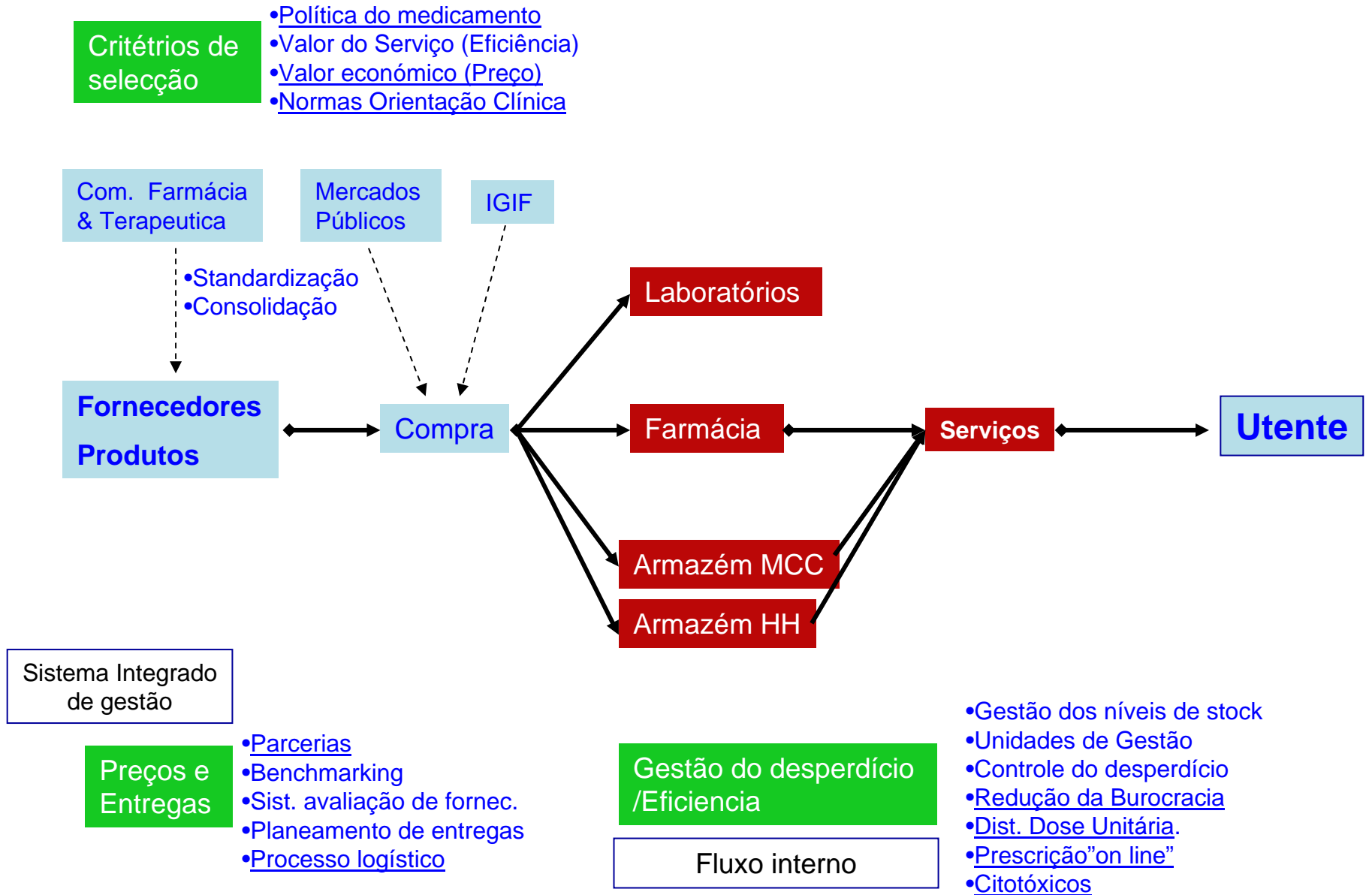
HSJ - Estratégia 2006 - 2010

	Accionistas	Utentes	Processos	Competencias
Como	Atingir as expectativas	Servir as expectativas	Atingir a eficiencia	Melhorar & Renovar competencias
Sub-visão	O HSJ desenvolve uma organização responsável e eficiente na gestão dos seus recursos	Garantir uma oferta da máxima complexidade, diferenciação e qualidade assistenciais.;	Processos de Valor Acrescentado	Desenvolver o desejo de aprender, renovar e cooperar com entusiasmo e baseado no compromisso com a Missão e os objectivos do HSJ
K S F	<ul style="list-style-type: none"> • Gestão da qualidade • Partilha com a FMP 	<ul style="list-style-type: none"> • Mapa operacional de influência • Parcerias estratégicas com 	<ul style="list-style-type: none"> • Gestão por processos • Sistemas de informação • Reorganização Clínica 	<ul style="list-style-type: none"> • Avaliação do desempenho • Formação • das Pessoas; • Gestão Multi-nível • Grupo
Objectivos e Medidas	<ul style="list-style-type: none"> • Doentes saídos: 38.000 • Consulta Externa: 506.000 • 1^{as} consultas: 110.000 • Cir. de ambulatório: 9.000 • Demora Média: 7 dias • Aum. Índ. de case mix: 1,8 • Red Consumos: 10% • Acções de benchmarking • Acreditação / Certificação • Infecção Hospitalar: 12% • Equilíbrio Económico 	<ul style="list-style-type: none"> • Excelencia no atendimento • Satisfação do utente • Cuidados Paliativos – a) • Referenciação – a) • Continuados – a) • Remod. urgência. • Satisfação dos utentes – a) 	<ul style="list-style-type: none"> • "Make or buy" • Autoavaliação • Remod. do Internamento – a) • Implementação QAS – a) • Cont e combate à infecção – a) • Sistemas de informação – a) • UAG's clínicas – a) • Gestão dos processos – a) • Revisão Infraestruturas – a) 	<ul style="list-style-type: none"> • Taxa de absentismo – Red 30% • Avaliação do desempenho – a) • Formação – a) • Satisfação das pessoas – a)

Red Consumos: 10%



Cadeia de Valor - Consumos



A parceria HSJ - HGSA

Antecedentes

- O “must” da baixa de consumos
- Sensibilidade para uma política de consumos
- A experiência do HGSA
- HSJ + HGSA: maior comprador do país

A abordagem inicial

- Definição ABC
- Táticas de negociação: fornecedores A
- Package negocial
- Negociação conjunta
- Normalização de consumos

A parceria HSJ - HGSA

Ganhos consolidados

- **Farmacêuticos: 8.100k€, base anual para 33,5 M€**
- **Consumos ao nível de 2004**
- **Início da definição do processo conjunto**
- **A abertura para novos valores negociais e**
- **Criação de parcerias com os fornecedores**

...E ainda (perspectivas)

- **A troca de experiências e conhecimentos**
- **Posicionamento conjunto re: C. diálise**
- **Da poupança para o Valor acrescentado**
- **Agilização: (B2B), lead time, stocks**
- **Centro logístico**
- **Correcção do objectivo: 20%**

Prouds & Sorries

Prouds

- O montante dos ganhos consolidados
- Cumplicidade Compras - Produção
- Novo horizonte de ganhos 10 – 20
- “Ganhar – Ganhar” das parcerias

Sorries

- A centralização dos preços
- Poupança vs Economia
- A política dos hemoderivados

OBRIGADO

duarte.araujo@hsjoao.min-saude.pt