

***Negociação: a grande aliada
para a redução de preços de **OPMEs*****



Fazer a gestão de custos de uma operadora de saúde é um grande desafio. A exigência de marcas de materiais de alto custo e os preços aplicados pelos fornecedores faz com que o ônus seja ainda maior.

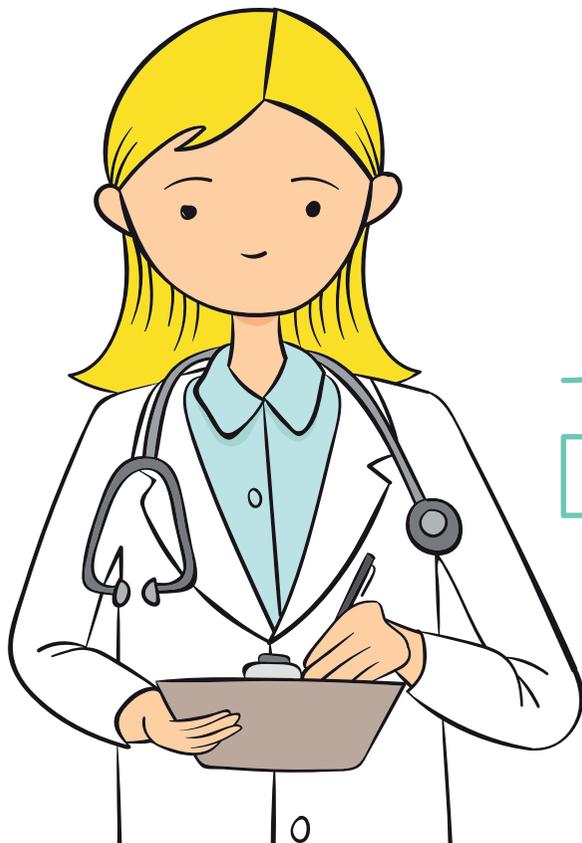
Para reduzir os custos referentes a esses materiais – principalmente em relação às OPMEs – a negociação junto aos fornecedores se torna uma aliada.

Mas, quais os aspectos devem ser considerados no momento da negociação e como garantir a abordagem mais vantajosa para sua operadora/hospital?

Essas e outras questões serão abordadas neste **e-book**.

Boa leitura!





Cenário das negociações

A realidade do setor de auditoria/autorizações das operadoras de saúde consiste no recebimento (diário) de um grande volume de solicitações para a realização de procedimentos médicos. Diferentes produtos e marcas são demandadas pelos médicos e os valores podem ***ultrapassar o aceitável***. Ao setor responsável cabe a garantia da aquisição desses produtos, com preços justos e especificidades técnicas preservadas.

A realidade das operadoras

Hoje, muitas operadoras possuem a prática pré-definida de preços junto aos principais fornecedores. Mas nem sempre os valores aplicados são condizentes com o cenário e orçamento disponível. A preferência – e indicação dela – de certas marcas ou modelos (pontuada pelos médicos) acaba dificultando a aquisição dos produtos e onerando os gastos da operadora.

Por estarem sobrecarregados com suas demais atividades, os profissionais que atuam nos setores de compras/auditoria/OPME não têm tempo para realizarem a negociação junto aos fornecedores e acabam acatando orçamentos apresentados previamente. Os fornecedores, por sua vez, acreditam que o preço aplicado até então está de acordo com o mercado, o que gera um ciclo oneroso às operadoras.



Negociação: resultados que refletem em toda a cadeia de auditoria

Negociar com fornecedores não é tarefa fácil. Isso porque para ter condições de questionar preços e modelos, deve-se conhecer a fundo todos os produtos, suas especificidades técnicas e seu valor base de mercado. Mas ter acesso às cotações – muitas vezes, com uma grande quantidade de materiais – e ter tempo hábil de analisá-las antes da compra é praticamente inviável. O resultado? Grande parte dos preços propostos são acatados sem questionamento.

Mas, o que aconteceria se fosse possível negociar esses valores e baixá-los consideravelmente?



O processo de negociação de OPME é altamente trabalhoso e, quando realizado por uma **consultoria especializada**, pode se tornar mais simples e vantajoso para as operadoras. Ou seja, a contratação desse serviço torna-se um investimento que pode ser percebido (e recuperado) a curto prazo.

“Buscamos as referências dos preços praticados junto à operadora é o primeiro passo para compreendermos onde e como podemos ajudar”, comenta Hérica Villela, analista de custos assistenciais da **Gestão OPME**, que atua na área de negociação há seis anos.



Importante

Antes das reuniões, é essencial que as operadoras repassem à consultoria contratada quais suas prioridades e anseios em relação à negociação. É após este diagnóstico que será possível pleitear nos encontros as melhorias e reduções de preços.

“Buscamos as referências dos preços praticados junto à operadora é o primeiro passo para compreendermos onde e como podemos ajudar”



Hérica Villela

Analista de Custos Assistenciais
Gestão OPME

Reunir diferentes fornecedores para discutir preços e condições mais vantajosas às operadoras torna-se uma prática necessária. Mas, como já abordado anteriormente, isso é considerado praticamente inviável, se levarmos em consideração o dia a dia dos setores de auditoria/autorizações/compras, já que esses profissionais não dispõem de tempo.

Uma reunião de negociação

Nela são apresentados os materiais prioritários (elencados pela operadora) para a negociação junto aos fornecedores. Nesse momento devem ser indicadas quais as demandas recorrentes na operadora/hospital para que os preços aplicados passem a ser vantajosos para ambos. Um espaço destinado ao debate de preços, mas também às boas práticas de mercado.



Diferenciais de uma consultoria focada em negociação

A negociação das tabelas de preços dos materiais de alto custo deve ser uma constante nas operadoras de saúde e hospitais. Ou seja, durante um longo período devem ser negociados os valores e promovidas as reuniões. Portanto, engana-se quem acredita que apenas uma reunião será suficiente para alinhar todos os pontos. O processo é considerado recorrente, onde reuniões serão promovidas constantemente.



A convocação dos fornecedores para as reuniões e a análise das tabelas de preços fica sob responsabilidade da consultoria contratada. “As negociações são firmadas em várias reuniões durante o ano. Elas (as negociações) são consideradas um processo constante, onde são estabelecidos os acordos e fechados os valores que serão aplicados”, pontua Hérica.

*Etapas de uma negociação **assertiva***



Uma negociação assertiva traz resultados rápidos. Já na primeira rodada de negociações é possível alcançar números significativos e uma economia que, muitas vezes, ultrapassa os 50%.

“Costumamos dizer que o serviço de negociação reflete positivamente em toda a operadora, além de diminuir os custos com sinistralidade”, considera a analista de custos da Gestão OPME.



*Deseja saber mais sobre **sinistralidade**? Não deixe de conferir o **E-book** que preparamos sobre o tema.*

Baixar o E-book



*Sua operadora enfrenta problemas para **realizar negociações** junto aos fornecedores e necessita **reduzir gastos** com material de alto custo?*

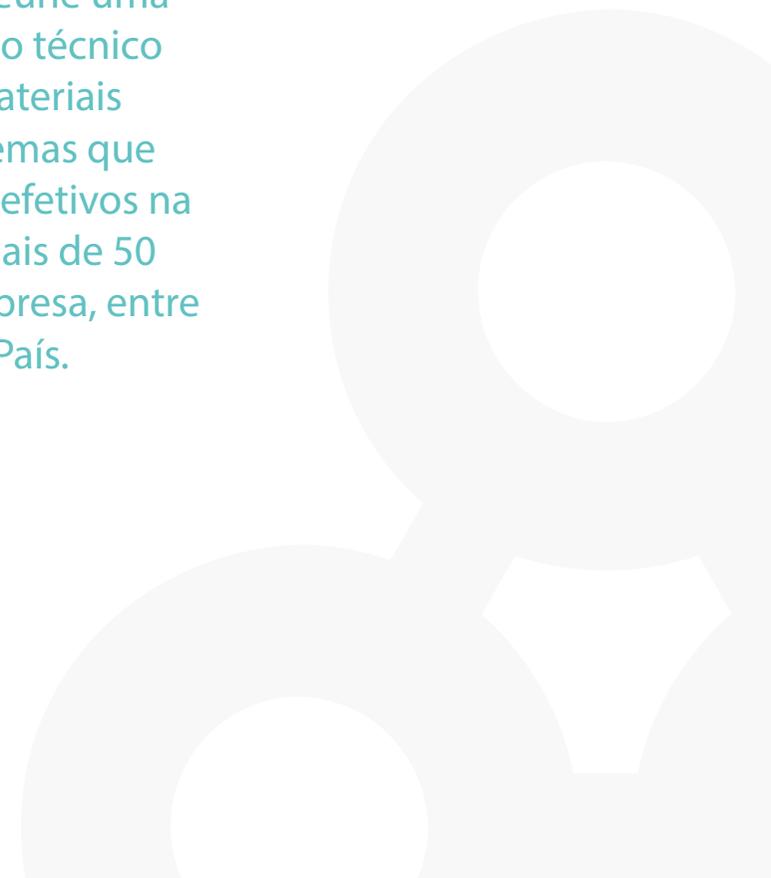
Conheça o serviço de consultoria oferecido pela Gestão OPME, com foco em negociação com fornecedores. A partir do auxílio de uma equipe altamente capacitada, é possível obter os melhores resultados para a sua operadora/hospital.

Fale com um de nossos **especialistas** e saiba como transformar a realidade da sua gestão!

Entre em contato

*Sobre a **Gestão OPME***

Localizada em Florianópolis/SC, a Gestão OPME reúne uma equipe de profissionais com amplo conhecimento técnico especializado em OPME (Órteses, Próteses e Materiais Especiais). Oferece serviços de consultoria e sistemas que garantem o aperfeiçoamento técnico e resultados efetivos na gestão de materiais de alto custo. Ao todo são mais de 50 clientes corporativos que estão no portfólio da empresa, entre operadoras de saúde e hospitais de todo o País.





48 3206 0265
48 3206 0269
contato@gestaoopme.com.br