

A empresa passou a realizar mais de 800 mil cotações e pedidos mensalmente com a conquista de clientes gigantes e se prepara para atender mercado internacional



Neto Carloni, CEO da Inpart Saúde

Um dos setores que apresentam maior custo para hospitais e unidades médicas é o de Órteses, Próteses e Materiais Especiais (OPMEs). Além do alto valor de aquisição dos produtos, alguns problemas de registro, padronização, organização e controle de autorização de OPME geram gastos desnecessários, glosas e atrasos no atendimento dos pacientes. Para otimizar os processos de aquisição e o gerenciamento dos produtos, a Inpart Saúde, primeira empresa especializada em OPME no Brasil, desenvolveu uma operação de atendimento exclusiva com novas tecnologias que permitem integrar essa gestão.

Por ter um preço elevado, os materiais para cirurgias de grande porte geram um grande impacto financeiro nas unidades médicas. Em 2020, durante a pandemia, o setor de saúde ganhou evidência e a Inpart dobrou de tamanho, passando a realizar mais de 800 mil cotações e pedidos. A empresa, que tem grandes hospitais, seguradoras e operadoras de saúde como clientes,

conquistou novas importantes contas, entre elas a da UHG – UnitedHealth Group, controladora do grupo Amil. “A Inpart faz a gestão e compra de OPME reduzindo substancialmente o custo desses materiais para os hospitais, por isso fomos muito demandados neste período desafiador”, afirma Neto Carloni, CEO da Inpart Saúde. “Além de ampliar o controle da gestão de compras hospitalares, buscando os melhores fornecedores do mercado e reduzindo o desperdício de materiais via sistemas digitais, oferecemos as guias de autorização e liberação de OPME, o que foi fundamental neste momento”, completa.

Um aspecto importante da gestão da OPME é a análise de custos dos materiais solicitados pelos médicos. Com uma equipe multidisciplinar focada na avaliação e controle das OPMEs solicitadas, a Inpart observa tanto os custos dos materiais quanto os benefícios para o paciente, substituindo insumos com valor elevado por outros que tenham a mesma função e sejam mais baratos, sem que isso afete o tratamento do paciente.

O acompanhamento de clientes e fornecedores sobre toda a performance de compras é feito através de uma plataforma online, com dados dinâmicos e de simples visualização. O suporte online da Inpart Saúde oferece visões customizáveis de acordo com a necessidade e operação de cada cliente, rápida extração de dados, trajetória quando necessário, autonomia no controle de dados, histórico de solicitações, monitoramento e acompanhamento diário sobre chamados e produtividade de cada equipe.

O crescimento possibilitou à empresa novos investimentos em sistemas e na plataforma Inpart Saúde. Agora, o cliente conta com acesso a mais de 460 mil itens únicos, divididos entre fornecedores e fabricantes. Dentro da plataforma, é possível ainda fazer comparações: entre marcas, qualidade, valores, funcionalidades. “O cliente ganha apoio em sua tomada de decisão”, comenta Neto Carloni. “Se a compra tiver estimativa de valor alto, a plataforma mostrará outras opções de fornecedores - mesmo os que ainda não são relacionados ao cliente. A Inpart Saúde facilita o contato e faz a intermediação para estreitar relacionamento entre fornecedor e médico, fazendo também a apresentação dos materiais comercializados. Após cadastro dos itens desejados, a plataforma como uso da inteligência artificial permite que sejam montados ‘kits’ para procedimentos cirúrgicos com diferentes técnicas e médicos. Por fim, com a disponibilização dos itens adquiridos, a ferramenta identifica as pessoas que irão utilizá-los por cargo, departamento, alçadas e permissões”, pontua o CEO.

Desde que foi fundada, em 2004, a Inpart Saúde formou uma cadeia abrangente e robusta que conecta fabricantes, fornecedores e médicos ao seu negócio. Hoje a base conta com mais de 2400 fabricantes de OPME, mais de 2800 fornecedores e mais de 516 mil médicos cirurgiões.

Para 2021 a empresa aposta na exportação dos serviços para o mercado latino-americano e Europa. Países como Argentina, Chile e México ainda estão se desenvolvendo nesta área, fazem o controle de OPME de forma muito manual, e o sistema irá contribuir e evoluir o trabalho, garantindo redução de custos operacionais e financeiros. No México, a empresa é parceira da HospiSoft, que atua na gestão hospitalar. “Estamos levando a cultura da importância do controle do uso desses produtos. Talvez por conta do tamanho do mercado brasileiro de OPMEs, estamos décadas à frente nesta gestão”, declara o CEO.

Fonte: RUCO, em 22.04.2021