GOVERNO DO ESTADO
DO ESPÍRITO SANTO
Secretaria da Fazenda

Sondagem de Mercado - Agendamento Nº 37

Data: 07/12/2020

Horário: 14h00

Local: Virtual

Assunto: Logística Saúde

Empresa Solicitante: SALOG

Representante da empresa: Rogério Gomes (Salog), Mara Souza e Márcio Leão.

Participantes do Governo do Estado:

Nome	Órgão	Cargo
Anderson Peixoto Jardim	Sefaz	Consultor do Tesouro
Maria Mancini de Moraes Ribeiro	Sesa	Gestora de Projetos
Julio Cesar Arana	Sefaz	Gerente de PPP
Simone Lemos Vieira	Sefaz	Subgerente de Investimento

Ata da Reunião

O gerente de PPP deu início à reunião e apresentou a equipe. Explicou com detalhes os objetivos da sondagem de mercado para esse projeto. Márcio Leão informou que trabalhou na PPP de diagnóstico por imagem da Bahia e atualmente trabalha em empresa de consultoria na área de PPP. Mara trabalhou na estruturação das três parcerias público-privadas na área de saúde no Estado da Bahia e atualmente trabalha em consultoria também nessa área. Rogério Marcondes, cofundador da empresa Salog e Diretor Geral, atua em Lima, Peru, na empresa Salog. A gestora de projetos da SESA informou sobre o escopo, que a intenção é organizar a logística assistencial farmacêutica, que hoje tem 12 unidades de farmácias cidadãs com possibilidade de expansão e 18 unidades hospitalares, algumas sob gestão de OS e algumas sob gestão direta do estado. Portanto, o escopo inicial do projeto contempla todas as unidades. A concepção de projeto tem como premissa a adoção de tecnologia de ponta, para que possa ser feito o acompanhamento em tempo real das informações, agregando as experiências dos cidadãos enquanto estiverem fazendo uso desses serviços, e a organização da logística assistencial, hoje descentralizada e segmentada na secretaria de saúde. Julio explicou sobre o procedimento de sondagem de mercado, instrumento que tem servido para auxiliar na maturação dos projetos, para a construção de escopo alinhado às melhores práticas de mercado, para que ao final do processo de estruturação o projeto seja aderente às perspectivas que o mercado entenda como um bom projeto. Ressaltou que essa reunião tem

como propósito conhecer a experiência da empresa, especialmente o *case* da PPP de logística hospitalar no Peru, que foi premiado pelo Banco Mundial e que a intenção do governo é construir um centro de distribuição e, por envolver investimentos, um contrato de PPP possibilitaria amortizar o Capex ao longo do contrato, além de criar incentivos para a eficiência da prestação dos serviços pelo concessionário. Rogério elogiou a visão de longo prazo do governo bem como o papel do cidadão, a experiência do usuário é muito importante. Salog trabalhou com o BID na estruturação de APPs que envolvessem todo o sistema central de saúde. Maria perguntou sobre o "*No fail*" e Rogério respondeu que há 13 indicadores logísticos, mas no total são 166 indicadores no contrato. Explicou como foram distribuídos os riscos entre o público e o privado, bem como os problemas detectados no sistema de saúde do Peru, que na verdade são problemas presentes em vários países, tais como cadeia de logística desarticulada, ausência de plataforma, processos inadequados, ausência de rastreabilidade dos medicamentos, falta de previsão nas estimativas de compras e não aproveitamento de economias de escala. Tudo isso incrementava a insatisfação dos usuários, incremento das complicações e sequelas, diminuição das coberturas de atenção. No modelo do Peru quem compra é o governo. A empresa inicia a prestação dos serviços quando recebe os produtos no armazém geral, cumprindo também os serviços de armazenagem, distribuição e gerenciamento das entregas nas farmácias, beneficiando população de cerca de 5 milhões de assegurados em Lima. Maria explicou como funcionam as farmácias cidadãs, referência nacional, que distribuem medicamentos gratuitos a partir de receituários do SUS e até mesmo de fora deste Sistema. Maria perguntou em que nível hospitalar a interação entre a empresa e o paciente ocorre. Rogério informou que, a nível hospitalar, os medicamentos são entregues nos armazéns satélites, há um sistema que controla a dispensação e insumos médicos. No caso do Peru os funcionários não são da empresa e sim são funcionários do estado. Julio perguntou se nos armazéns há unitarização dos medicamentos. Rogério disse que a empresa se concentrou mais na gestão do modelo de saúde do que na automação e unitarização. Havia a ideia de automatizar os hospitais, mais o Capex ficaria muito alto para fazer a troca dos equipamentos. Rogério ressaltou a transformação ocorrida, com a plataforma totalmente integrada em tempo real com todos os sistemas interligados, diminuição de etapas intermediárias, resultando em um acesso mais próximo ao cidadão, consolidando o modelo de gestão de colaboração público/privada. Saiu de um modelo de grandes estoques centralizados para um modelo *just in time*, com resultados muito positivos nos indicadores de *performance.* Por fim, apresentou uma matriz de benefícios gerais com a implantação da APP, por exemplo: a redução de perdas de medicamentos por validade; diminuição de erros na administração dos medicamentos; gestão mais eficiente do fluxo dos medicamentos; eliminação de fraudes; diminuição de compras de urgência e otimização dos recursos públicos. Maria perguntou se eles possuem sistema de *compliance* e Rogério respondeu que a empresa está em processo de certificação, mas já adotam todo o protocolo. Julio perguntou sobre o sistema de

pagamento, Rogério respondeu que há três variáveis: número de consultas externas, giro de camas e número de assegurados e o governo garante o mínimo, com fatores de ajustes marginais no contrato. Anderson perguntou se os ajustes são vinculados a índices de eficiência. Julio perguntou sobre o investimento inicial. Julio pediu que falasse sobre as dificuldades, necessidades de aditivos contratuais. Houve uma dificuldade inicial com os sindicatos, mas depois foi estabilizado. Julio salientou que existe possibilidade de o estado ceder terreno para o centro de distribuição possivelmente na Região Metropolitana, que o privado poderá explorar com receitas acessórias; elogiou a ideia de usar as farmácias privadas para fazer a distribuição pública dos medicamentos na APP do Peru, desde que com tecnologia de controle e perguntou quais os benefícios que o privado tem em fazer essa parceria. Rogério disse que pagam uma taxa de dispensação às farmácias privadas, além do aspecto reputacional e da venda cruzada devido aos clientes fiéis que vão à farmácia todo mês e consomem produtos dessas farmácias. Julio elogiou a apresentação, com bons inputs para a elaboração e maturação do projeto. Mara falou de visita técnica que fez no CD da empresa no Peru, a convite do BID, e elogiou o nível de informação e organização. Nada mais havendo para ser tratado, a reunião foi encerrada.