

eP2310**Fortalecimento de políticas públicas através das compras sustentáveis**

Simone Dalla Pozza Mahmud; Luana Baptista Rodrigues; Claudia Teresa Scapin; Lourenço Mayer; Lucas Batista Alves; Ana Paula Rezende; Luciane Camillo de Magalhães; Daiane Cristina Frandolozo; Fernando Azeredo de Castro
HCPA - Hospital de Clínicas de Porto Alegre

Introdução: A saúde é uma das atividades econômicas mais importantes no Brasil, sendo o Rio Grande do Sul (RS) o 2º maior polo hospitalar do país. Considerado um grande player, o Hospital de Clínicas de Porto Alegre (HCPA) está se reposicionando na relação com o mercado fornecedor, buscando um maior aproveitamento da sua capacidade de negociação, bem como o fortalecimento das políticas públicas na área de Suprimentos. Para tal, buscou a parceria do SEBRAE/RS que possui um trabalho específico de desenvolvimento da cadeia produtiva da saúde com ênfase na adoção de políticas públicas em benefício de Micro Empresas (MEs) e Empresas de Pequeno Porte (EPPs). A partir dessa parceria percebe-se grande oportunidade de alavancar a temática de compras públicas de forma estruturada e em benefício da qualificação dos processos de contratação, sustentabilidade social e desenvolvimento econômico da região. Objetivo: Conhecer o mercado fornecedor atual do HCPA; Ampliar a participação de MEs e EPPs; Publicar editais exclusivos para MEs e EPPs; Qualificar os fornecedores; Fomentar as empresas e agricultores no estado do RS, visando a sustentabilidade local regional. Metodologia: Criou-se um grupo interdisciplinar para estudar as aquisições do HCPA considerando o histórico de contratações. Assim, foi possível realizar um mapeamento e mineração dos dados existentes, análise das informações, realização de evento com fornecedores, revisão dos editais, capacitação de compradores e fornecedores, estruturação de indicadores e a elaboração e acompanhamento de um plano de ação do projeto. Resultados obtidos: Realizadas quatro licitações exclusivas para MEs/EPPs onde se obteve 82,31% de aproveitamento, 9% acima do aproveitamento médio dos processos não exclusivos. Realizados dois processos, denominados chamada pública, para aquisição de produtos da agricultura familiar (arroz branco orgânico, arroz integral orgânico e feijão). Considerações: As compras públicas, quando voltadas para as MEs/EPPs e agricultura familiar, contribuem significativamente para a sustentabilidade social e desenvolvimento regional. A parceria com o SEBRAE/RS trouxe ao HCPA maior conhecimento das oportunidades de inovação, além de contribuir para ampliação de fornecedores e aumentar a transparência nas relações com estes parceiros.

eP2421**Contratação de novo parque tecnológico para o laboratório do HCPA**

Luciane Camillo de Magalhães; Ana Paula Coutinho; Tânia Proença; Valter Crispin; Luana Baptista Rodrigues; Marcus Manke Oliveira; Paulo Cesar Cardoso Godoy; Luciana Scotti; Rafael Moreira Oberto; Douglas Garcia Pinho
HCPA - Hospital de Clínicas de Porto Alegre

Introdução: As Instituições hospitalares públicas contratam serviços e insumos através de licitação visando assegurar a prestação de assistência aos pacientes. Para um hospital universitário, como o HCPA, de grande porte e referência em alta complexidade, os serviços laboratoriais tornam-se imprescindíveis. A literatura relata que 70 % das decisões clínicas são tomadas mediante resultados de exames laboratoriais. O cenário deste mercado fornecedor é complexo, sendo necessário aliar inovação, qualidade, competitividade e preço à entrega de valor final. Objetivo: Realizar a contratação de um sistema de automação completa para exames de bioquímica e imunologia, com qualidade e preços compatíveis com o mercado. Metodologia: Para a realização do processo em questão foi realizado um profundo estudo de mercado, avaliando as técnicas disponíveis, as opções de equipamentos e análise dos fluxos produtivos. A estratégia adotada foi de ampliar os descritivos de forma a oportunizar que diferentes metodologias, pré-qualificadas, pudessem concorrer de forma igualitária. A equipe de trabalho também realizou ampla discussão jurídica e administrativa acerca da licitação, buscando as formas adequadas de licitação que oportunizassem a competição e o melhor custo benefício ao processo de contratação. Resultados obtidos: O opção de contratação por 5 anos, com possibilidade de renovação por igual período, demonstrou-se mais atrativa para o mercado e permitiu maior competição entre os diferentes players. O processo licitatório foi realizado de acordo com o cronograma previsto e resultou numa economia de R\$ 2.249.382,64, sendo 42% inferior ao valor do último contrato. A manutenção da metodologia por um prazo maior aumentará a qualidade assistencial e diminuirá a carga de trabalho da equipe do laboratório com validações e trocas de plataformas. Esta nova contratação oportunizará ao laboratório um parque tecnológico extremamente qualificado, inovador e único no Brasil. Considerações: O trabalho multidisciplinar, aliado aos estudos de mercado, foram fatores de sucesso para uma licitação efetiva, com resultados expressivos. A realização de processo licitatório de forma ampla, abrangendo diferentes metodologias no mesmo certame, trouxe grandes benefícios para a Instituição, pois além de repercutir numa importante redução de custos, também contribuiu para uma tecnologia inovadora e de qualidade.

eP2437**Avaliação por competência: vantagens na construção colegiada da avaliação**

Patricia da Silva Lima de Souza; Ana Lúcia Kern Thomas
HCPA - Hospital de Clínicas de Porto Alegre

Introdução: No mundo corporativo a gestão por competência é uma eficaz ferramenta no desenvolvimento de talentos. É uma forma de analisar o desempenho individual e serve para orientar o funcionário para atingir as metas estabelecidas pela instituição. Assim, em 2006 o Hospital de Clínicas de Porto Alegre implantou a gestão por competência através de sistema informatizado, sendo que em 2016 foram realizadas melhorias, através da plataforma GEO. O Serviço de Higienização iniciou em 2014 o colegiado das lideranças para avaliação de mais de 300 funcionários da área. Esta iniciativa minimizou os ruídos de comunicação entre lideranças e funcionários, melhorou a satisfação dos funcionários com relação ao consenso da gestão por competência e tornou o processo de avaliação mais transparente, objetivo e justo. Objetivos: Demonstrar as vantagens da construção colegiada da avaliação por competência de 300 funcionários do Serviço de Higienização. Metodologia: A metodologia utilizada foi a construção colegiada do consenso da avaliação das lideranças, criada através de reuniões semanais entre chefias e supervisores para avaliação individual dos funcionários do Serviço. A avaliação é realizada com base nas competências exigidas do funcionário que hoje estão institucionais e específicas ao cargo ocupado. Com base nestas competências cada funcionário recebe um conceito e ao final é gerada uma nota, conforme a régua estabelecida pela instituição. Todos os funcionários do Serviço passam pelo colegiado que atua como um conselho de classe na avaliação. São pontuados todos os aspectos do desempenho a partir dos funcionários que se

destacam pelo bom desempenho, e as necessidades de melhoria. Após esta etapa, o funcionário realiza sua auto avaliação e, após o fechamento do consenso junto a sua liderança direta, e que tem como base os conceitos estabelecidos no colegiado. Observações ou modificações de práticas a partir dessa experiência Este processo foi implantado no Serviço de Higienização em 2014, tendo um resultado consolidado ao longo de 5 anos. Neste período foi possível observar as vantagens na construção colegiada da avaliação, tais como: diminuição das queixas dos funcionários com relação ao resultado da gestão por competência, mais segurança por parte das lideranças no momento do fechamento do consenso e avaliações de competência mais fidedignas, justas e focadas no desenvolvimento do funcionário.

eP2449

A liderança com foco na gestão para resultados: relato do caso da prescrição de monitorizações para qualificação da receita

Kátia Bottega Moraes; Fernanda Schnath; Vitória Gabech Seeger; Vanda Regina Machado

HCPA - Hospital de Clínicas de Porto Alegre

Introdução: O papel da liderança na equipe de enfermagem está diretamente relacionado à organização do trabalho, aperfeiçoamento e motivação da equipe com foco em qualidade assistencial. Contudo, grandes organizações precisam contar com lideranças capacitadas não apenas para atingir metas assistenciais como também para colaborar na conquista de metas estratégicas, sejam essas focadas na assistência direta ao paciente ou na sustentabilidade econômico financeira da Instituição. A Unidade de Recuperação Pós-Anestésica (URPA) possui uma dinâmica de trabalho peculiar, com grande rotatividade e curta permanência de pacientes instáveis e com elevada necessidade de cuidados. **Objetivo:** Viabilizar a cobrança em contas de convênios de cuidados realizados na URPA por meio da adequação do sistema informatizado de gestão hospitalar. **Método:** Relato de experiência sobre o papel da liderança e do trabalho em equipe na identificação de oportunidades de melhoria e implementação de soluções com foco na qualificação de receita. **Resultados:** As reuniões sistemáticas de equipe são uma oportunidade de revisar processos e identificar oportunidades de melhoria. Em um desses momentos, utilizando a metodologia de brainstorming foi observada a ausência de prescrição automática de cuidados realizados sistematicamente nos pacientes da unidade, entre eles a monitorização de sinais vitais. Prosseguindo na investigação foi constatado que esses cuidados possuíam um elevado reembolso financeiro quando relacionados a atendimentos de convênios. A partir disso, por meio da parceria entre gestão de enfermagem e gestão administrativa da unidade o assunto foi encaminhado à alta gerencia da área cirúrgica e institucional, visando à priorização dessa melhoria no sistema informatizado de gestão hospitalar. Após um ano de encontros e adequações, em maio de 2019, a melhoria foi viabilizada no sistema informatizado, tornando automática a prescrição de cuidados de rotina, o que além de qualificar a prescrição de cuidados, permite o resgate de significativo montante financeiro. **Conclusão:** A gestão nas organizações tem o desafio de identificar e implementar melhorias nos processos, nesse contexto a liderança da equipe de enfermagem tem importante papel. Um dos grandes desafios nesta era tecnológica é investigar constantemente a eficiência e a produtividade nas operações diárias. No caso da reunião sistemática da equipe de enfermagem, o resultado foi um excelente retorno financeiro para a Instituição.

eP2463

Metodologia e ferramenta utilizadas pelo Hospital de Clínicas de Porto Alegre para definição do preço de referência das licitações

Luana Baptista Rodrigues Pires; Patrícia Cardoso Kruger

HCPA - Hospital de Clínicas de Porto Alegre

Introdução: Determinar o preço de referência das licitações é uma das tarefas mais árduas dos processos de compras públicas. A correta definição do referido preço é fator determinante do resultado final dos processos licitatórios. Diante do exposto o Hospital de Clínicas de Porto Alegre desenvolveu metodologia e ferramenta própria para determinar o preço objetivo de compra das suas licitações. O presente trabalho destina-se a apresentá-las. **Objetivo:** Através da elaboração do Manual de Pesquisa de Preços e Planilha de Aceitabilidade de Preços eletrônica objetivou-se atender a legislação vigente, padronizar a atividade de determinação do preço de referência, dar transparência a esta etapa crucial dos processos licitatórios, além de tornar o preço de referência assertivo e trazer economicidade as contratações do Hospital de Clínicas de Porto Alegre. **Metodologia:** Definiu-se as fontes a serem pesquisadas para cada processo de licitação, incluindo a pesquisa a contratações de outros órgãos, tabelas oficiais, base de fornecedores, e também os valores contratados pelo HCPA para compor a cesta de preços para tratamento estatístico previamente definido. Para os cálculos de aceitabilidade e preço objetivo utilizou-se métodos estatísticos de média e mediana que foram desenvolvidos em ferramenta eletrônica via plataforma aghuse para assegurar a integridade dos dados inseridos. **Resultados obtidos:** Ao estruturar as regras para pesquisa de preços, validação dos dados e escolha do critério a ser utilizado para definição do preço de referência, bem como, desenvolver a planilha de aceitabilidade de preços, que conferiu transparência a este processo, o Hospital de Clínicas de Porto Alegre percebeu, como consequência imediata, a melhoria do percentual de aproveitamento dos seus processos de compra aumentando a média anual de 66,73% em 2017 para 75,92% em 2018, bem como redução do tempo de tramitação entre disputa e homologação cuja média anual passou de 57 dias para 41 dias. **Considerações:** Além de padronizar a etapa de definição do preço de referência em seus próprios processos de compra alcançando os resultados operacionais apresentados, o Hospital de Clínicas de Porto Alegre acredita que está contribuindo para a construção de um referencial bibliográfico sobre o tema que possa auxiliar os demais órgãos públicos para desenvolver seu próprio método.

eP2502

Liderando com propósito - conectar para melhor cuidar

Thais Fátima Leites Oliveira; Carla Woyciekoski

HCPA - Hospital de Clínicas de Porto Alegre

Introdução: Objetivando aumentar a conexão entre as chefias médicas, potencializar o comprometimento e a humanização nas relações entre pares e liderados, o Serviço de Radiologia se propôs a construir um propósito comum ao grupo de lideranças com o apoio de duas consultoras internas da CGP. **Objetivo:** Compartilhar a experiência de uma ação de desenvolvimento de lideranças médicas com foco na integração, engajamento e propósito. **Metodologia:** Foi realizada uma oficina vivencial de uma hora e meia com