

desenho, controle e transformação contínua de processos de negócio. Objetivos: Realizar o mapeamento do processo de tramitação dos contratos relativos aos ensaios clínicos patrocinados pela indústria farmacêutica, realizados no Hospital de Clínicas de Porto Alegre e administrados pela Fundação Médica do Rio Grande do Sul, no período de 2017 a 2018. Métodos: A pesquisa realizada foi dividida em 3 fases, o levantamento de dados secundários, relacionado aos prazos de tramitação contratual e do objeto dos contratos, a construção do mapeamento dos processos, com base em BPM, que foi um estudo exploratório descritivo e a pesquisa de opinião do tipo Survey Interseccional, de natureza exploratória, com os atores envolvidos nesse processo. Resultados: Os resultados parciais indicam que os maiores entraves no processo de celebração de contratos relacionados aos ensaios clínicos em uma instituição de pesquisa são a vinculação do fluxo contratual com as aprovações éticas da pesquisa, a falta de padronização dos contratos e o longo processo de assinatura. De acordo com os entrevistados, a análise do contrato deveria ocorrer independentemente do andamento do projeto no sistema CEP/CONEP. Além disso, as partes envolvidas no contrato poderiam encontrar meio de minimizar o prazo de assinaturas do contrato. Conclusão: Com a remodelagem do mapa de processos do trâmite contratual no Hospital de Clínicas de Porto Alegre e reavaliação da necessidade de algumas regras internas, a instituição pode diminuir significativamente o prazo de negociação dos contratos relacionados aos ensaios clínicos, proporcionando ao pesquisador, maior prazo de recrutamento de participantes.

#### eP2295

##### **Implantando a gestão por objetivos no setor de TIC de um hospital**

Edson Rodrigues Bicca; Carmelinda Adriana Albuquerque Moraes; Rejane Blomberg Audy  
HCPA - Hospital de Clínicas de Porto Alegre

Introdução: A gestão profissional da área de Tecnologia da Informação e Comunicação - TIC - demanda a elaboração de um Plano Estratégico - PETIC, criado pela diretoria das instituições, que norteia os rumos os quais o setor de TIC deve seguir nos próximos anos. Este plano traz a necessidade de identificação dos objetivos táticos e operacionais que viabilizam o atingimento dos objetivos estratégicos, bem como a definição de metas e seu acompanhamento por meio de indicadores. Objetivo: O objetivo principal deste trabalho é apresentar o processo de montagem do mapa de objetivos táticos e operacionais da área de TIC de uma instituição pública do ramo hospitalar. Cada um dos objetivos tem o propósito de gerar indicadores e está diretamente relacionado a um objetivo de cunho estratégico, estabelecido por um comitê de gestão específico para este fim. Métodos: A condução do trabalho foi feita com base nos princípios do design thinking: identificação do problema, que no caso era a falta de clareza do alinhamento das atividades com um propósito; ideação, no caso a identificação das principais atividades e o seu respectivo alinhamento com os grandes grupos de ações designados pelas chefias; prototipação: montagem de um mapa em formato gráfico que possibilitasse todos os envolvidos direta e indiretamente nas atividades de TIC identificar o objetivo da realização de suas atividades e onde aquilo impacta. Como ponto de origem, definiram-se os quatro eixos estratégicos definidos pelo Comitê de Governança Digital da instituição. A partir dos quatro eixos estratégicos foram identificados 42 objetivos táticos, que serviram de base para a segunda fase do trabalho. Esta segunda fase consistiu em convidar algumas pessoas de referência em seus setores e identificar ações operacionais e seu respectivo alinhamento com os objetivos táticos. Resultados e conclusões: O resultado foi a identificação de 189 ações operacionais, mapeadas em grupos e sua ligação com os objetivos táticos, de modo que cada subárea da TIC conseguisse ver o propósito de seu trabalho diário. Em alguns grupos também foi difícil descrever em poucas palavras uma atividade do dia-a-dia e fazer o seu correspondente link com um objetivo tático. Estes casos demandaram maior atenção dos facilitadores, bem como o uso de métodos de gestão de conflitos para discussões mais acaloradas entre os integrantes da equipe.

#### eP2304

##### **O desafio nas compras públicas de insumos e equipamentos de oftalmologia**

Bruna Bonness; Marcus Manke Oliveira; Elenita Charão Chagas; Luciane Camillo de Magalhães; Maria Aparecida Ruffo Motta  
HCPA - Hospital de Clínicas de Porto Alegre

Introdução: As licitações para insumos e equipamentos oftalmológicos tem se mostrado um desafio para órgãos públicos. O mercado de fornecedores de insumos para estes procedimentos é restrito e heterogêneo, o que desafia órgãos públicos a seguir preservando os princípios que norteiam uma licitação. Na busca de alternativas para manutenção de tais princípios, o Hospital de Clínicas buscou através de um exaustivo trabalho, estudar e conhecer o mercado deste segmento, na busca por melhores resultados nas licitações para procedimentos oftalmológicos. Objetivo: Realizar processo licitatório com o objetivo de se obter fornecedores qualificados para o fornecimento de uma solução de insumos e equipamentos nos procedimentos acima mencionados, preservando a eficiência e concorrência do processo licitatório. Método: Esta experiência relata o amplo estudo realizado com uma equipe multidisciplinar, que teve como objetivo principal a busca de soluções através da avaliação de um mercado que se mostrou restritivo, com ofertas de objetos significativamente desiguais entre fornecedores. Trata-se de um estudo com propósito descritivo e de abordagem qualitativa, em que se buscaram respostas às dificuldades encontradas na realização de duas complexas licitações. Resultados: A solução foi obtida através da criação de um objeto genérico, que contemplasse todos os concorrentes que estariam aptos através de seus equipamentos. Este objeto genérico foi desmembrado após declaração do vencedor da proposta mais vantajosa. Através desta solução, obteve-se êxito em ambas as licitações, onde os resultados ficaram dentro do Preço Objetivo orçado. Em suma, o maior resultado deste processo é a disponibilidade de equipamentos e insumos de alta qualidade para realização de procedimentos cirúrgicos aos pacientes do Sistema único de Saúde, preservando os princípios básicos de uma licitação. Conclusão: Muitas licitações colocam os órgãos públicos diante de verdadeiros desafios, uma vez que o mercado é desigual e com apresentações de insumos distintos entre si, o que dificulta a descrição clara e objetiva do objeto a ser licitado. Formas alternativas à maneira de descrever tais objetos podem ser o diferencial que contribui para o sucesso de uma licitação. Através deste amplo estudo, envolvendo áreas técnicas e administrativas de diferentes setores do Hospital de Clínicas, conseguiram-se bons resultados em dois processos licitatórios considerados complexos e suscetíveis a direcionamento.