

# **SIRVIENDO A LOS PACIENTES CON EXCELENCIA Y OBTENIENDO MAYORES BENEFICIOS PARA TODOS**

**Explicación del modelo de reposición  
halado por el consumo real**

Mayo 2017

# OBJETIVO DE LA PRESENTACIÓN

Hacer una oferta de un modelo de manejo logístico que favorece la oportunidad y la rentabilidad del cliente, eliminando los agotados, reduciendo los obsoletos y disminuyendo los niveles de inventario

# Objetivos específicos

- **DAR A LA INSTITUCIÓN LA OPORTUNIDAD DE ATENDER A TODOS SUS PACIENTES OPORTUNAMENTE**
- **SATISFACER REQUERIMIENTOS TÉCNICOS DE LOS ESPECIALISTAS (MÉDICOS Y ENFERMERAS)**
- **DAR UNA MEJOR UTILIZACIÓN DE LOS RECURSOS INSTITUCIONALES**
  - **Efectivo (flujo de caja).**
  - **Espacio (inventarios)**

# Meditop - Hospicare

## VISION

Ser la primera opción en la mente de nuestros clientes EN SUS DECISIONES DE COMPRA DE INSUMOS MÉDICOS Y MANEJO LOGÍSTICO DE SUS INVENTARIOS .

## MISION

Hacemos que los avances tecnológicos aplicados a la salud estén al alcance de todos nuestros clientes; enfocándonos a QUE PUEDAN PROVEER una pronta y comfortable recuperación de los pacientes, haciendo un trabajo profesional, remunerando justamente a nuestros colaboradores y obteniendo un beneficio adecuado para nuestros inversionistas.

## VALORES

Honestidad – Responsabilidad – Actitud - Credibilidad  
Solidaridad - Creatividad

# Problemas actuales del mercado de distribución de insumos médicos



**Tanto el CONSUMO como el TIEMPO DE REPOSICIÓN de los insumos, están sujetos a fluctuaciones**



# Problemas actuales...

- El seguro social se demora en pagarnos y no tenemos suficiente flujo de caja para pagar gastos fijos a y a proveedores
- Con alguna frecuencia hay variación de los consumos por la fluctuación de los pacientes y a veces sobra inventario o falta inventario
- Cuando los proveedores promocionan productos nuevos y los médicos los aceptan, el proveedor no tiene stock suficiente o el tiempo de entrega es muy largo
- Los proveedores no tienen stock suficiente en sus bodegas para despachar lo que las clínicas (clientes) piden
- En ocasiones la clínica pide productos que sí hay en stock en otras área o sub-bodegas
- Suele haber inventario en las clínicas y algunos usuarios no lo saben usar o no conocen el nombre comercial del producto y por eso no piden y no rota el producto
- El personal de bodega a veces no sabe detalles sobre un producto que no rota y no lo despachan ni sugieren su uso porque el usuario lo pide con otro nombre.

# Problemas actuales...

- Las clínicas pedirían más cantidad de producto para tener en stock de seguridad pero no hay más espacio en bodega
- Con alguna frecuencia en las clínicas hay altos niveles de inventario de unos productos, y bajos niveles de inventario de otros
- Las clínicas se quejan de que no ganan dinero porque los tarifarios que paga el ministerio de salud cada vez son más bajos.
- Cuando la clínica no utiliza (vende) todos los productos que tienen en inventario, tienen escases de efectivo para:
  - Comprar productos de alta rotación.
  - Cumplir con los pagos de las facturas de productos que no se han utilizado.
- Algunos productos que están en consignación sufren desorden y caducidad
- Cuando hay falta de inventario en las clínicas, tienen que solicitar como “emergencia” al proveedor y éstos no pueden reaccionar a los tiempos tan cortos.
- Algunos hospitales cuando hacen los pedidos de compra, no consideran los stock de las bodegas.

# Problemas actuales...la solución :

Hay que tener grandes inventarios !!!

Pero... Existe restricción de recursos

**Aumentan costos  
significativamente**

**Flujo de caja  
limitado**

**Alta caducidad y  
obsolescencia de  
productos**



# Necesidad

**El hospital debe tener inventarios de acuerdo con:**

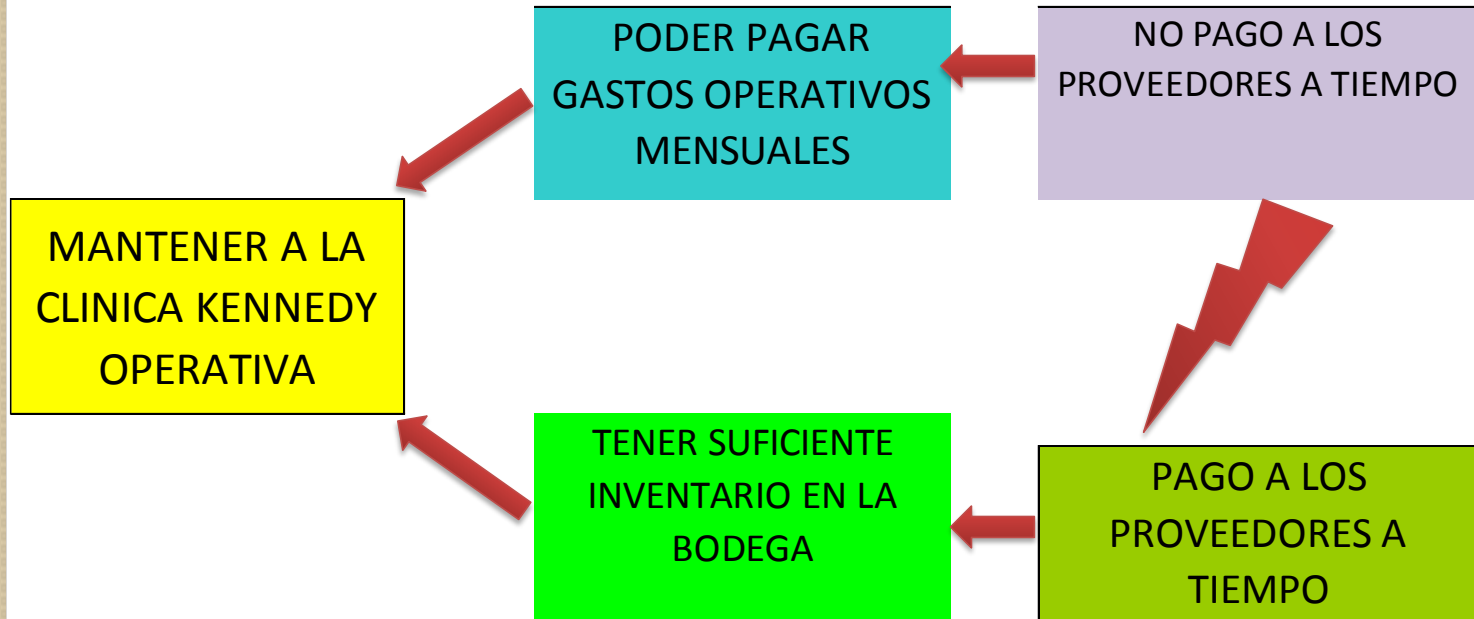
**El MÁXIMO CONSUMO ESPERADO** dentro del **TIEMPO DE REPOSICIÓN**, e incluir un factor por la **CONFIABILIDAD** del **TIEMPO DE REPOSICIÓN**.

Mientras más largo sea el tiempo de reposición más altos inventarios tendremos en el sistema y más lento será el comportamiento del sistema (fabricante-proveedor-cliente) para reaccionar a la demanda real.

# Efecto indeseable I

**END 1**

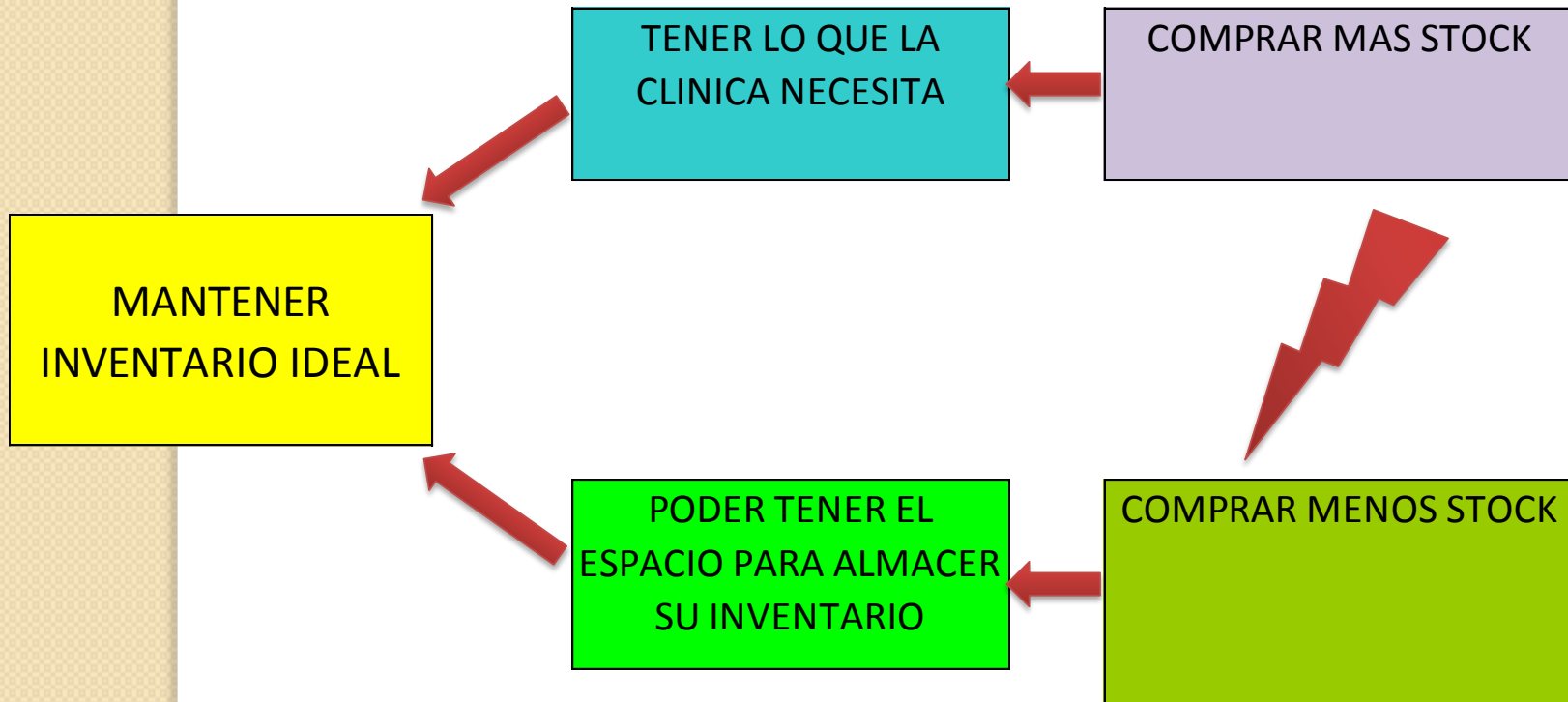
El seguro social se demora en pagarnos y no tenemos suficiente flujo de caja para pagar los costos fijos y a los proveedores



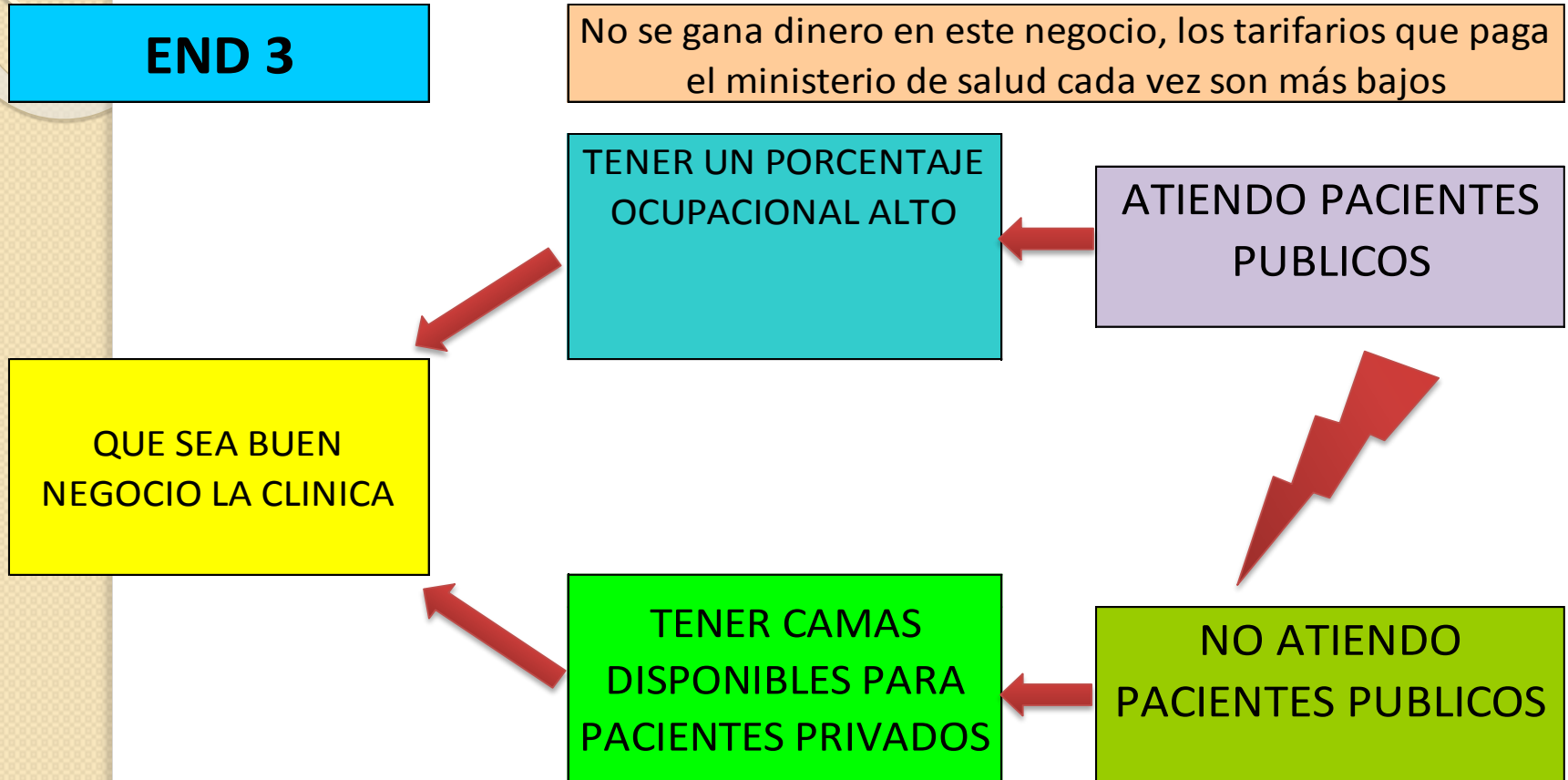
# Efecto indeseable 2

**END 2**

Pedirían más cantidad para tener un stock de seguridad pero no tienen más espacio en bodega



# Efecto indeseable 3



# El conflicto crónico



# Criterios que debe tener una buena solución

- Asegurarle un manejo de inventarios de acuerdo al consumo diario de cada producto: no agotados y no obsoletos.
- Tener la cantidad adecuada de productos en las áreas que lo requieren.
- Que ayude a mejorar el flujo de caja institucional
- Que permita trabajar sin estar apagando incendios

# La solución debe:

- **Reducir drásticamente los "AGOTADOS".**
- **Reducir los altos niveles de inventarios.**

**La institución hace el cambio de un modo de operación dirigido por el pronóstico de consumo a un modo de operación efectivo dirigido por el consumo real**

# ¿Cómo?

- El hospital pide diariamente de acuerdo con el consumo real (información diaria).
- Meditop repone periódicamente de acuerdo con el consumo real (diario o semanal).
- Lograremos:
  - Mucho menor tiempo de pedido.
  - Habilidad para adaptarse a cambios en el consumo
  - Meditop integra a su cadena de abastecimiento un sistema donde **la información** fluye para que la entrega de productos responda únicamente al CONSUMO REAL



# CRITERIOS DE SOLUCIÓN A LOS PROBLEMAS DE LA INSTITUCIÓN

**Asegurarle un manejo de inventarios de acuerdo al consumo diario de cada producto.**

La entrega se realizará de acuerdo al consumo diario de cada producto

Garantiza tener cero agotados

Excelente servicio al paciente

# Beneficios

- **El inventario en el sistema se reduce más de 30%**
- **Reduce los agotados a más de un 70%**
- **Elimina los obsoletos**
- **Consumo aumenta en un 20%\***
- **Se dobla la rotación de inventarios**
- **Los préstamos de mercancía y traslados de las bodegas varias disminuye casi a cero**
- **Incrementa la rentabilidad de la institución y de Meditop**
- **Solución GANAR-GANAR**

# Sugerencia de implementación

**Implemente la solución en una línea significativa de productos.**

**Resultados decisivos serán evidentes en menos de tres meses**

Los niveles iniciales de inventario en la institución son establecidos de acuerdo a las necesidades pronosticadas más la demanda optimista esperada durante el tiempo de transporte desde la bodega.

# Poner a prueba

- **Tener la confianza en que Meditop va a cumplir su promesa.**
- **Demostrando que:**
  - **MEDITOP es suficientemente buena incrementando**
  - **la rotación de inventario de la institución**
  - **Reduciendo los agotados, eliminando los obsoletos y resolviendo la mayor parte de los problemas que genera una cadena de distribución.**


# Conclusión

- **Una ventaja competitiva decisiva se obtiene cuando los clientes externos (pacientes) y clientes internos (médicos) conocen que la disponibilidad de los productos de su institución es extremadamente elevada, cuando el resto de los parámetros se mantienen igual.**

# Conclusión

**Como resultado del modo de operación basado en el consumo real, los niveles de inventario en su institución decrecerán significativamente y las utilidades se incrementarán por encima del nivel actual.**





“Cuando soplan los vientos de tempestad unos corren a refugiarse... y otros construyen molinos”.

**Proverbio Holandés**

**MEDIFOP**  
salvando vidas