



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 confortable 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



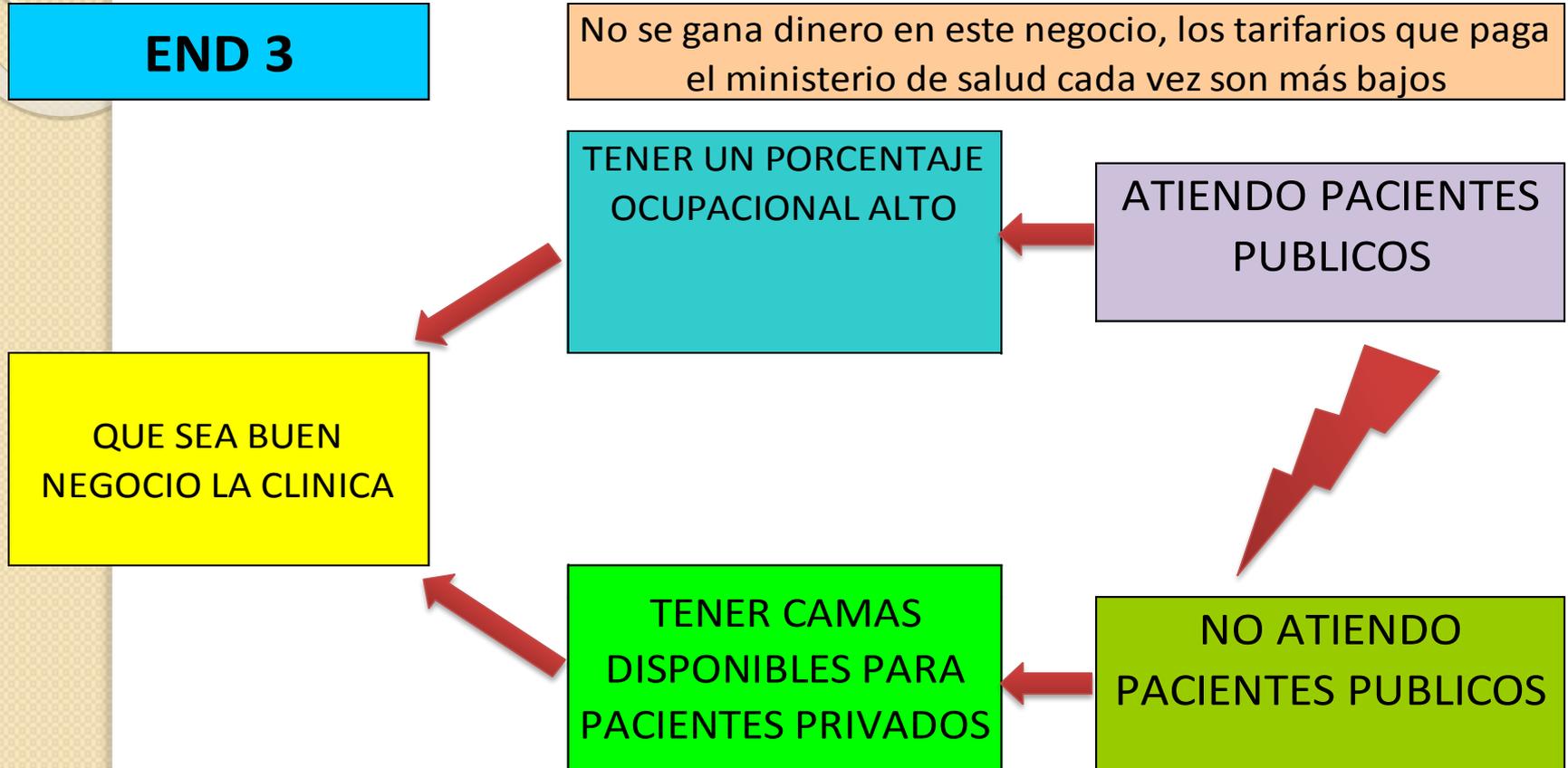
Efecto indeseable 2

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