

Gestão  
à  
Vista

**VALORES**

Ética e Resultados

**POLÍTICA DA QUALIDADE**

Foco no cliente, com melhoria contínua de resultados

**NEGÓCIO**

Saúde e bem estar da mulher

**MISSÃO**

Atenção exclusiva à mulher, com qualidade

**VISÃO**

Ser em 2015 Centro de Excelência e referência na  
atenção exclusiva à mulher e ao recém nascido

## CONSTITUIÇÃO

### DENOMINAÇÃO:

CASA DE SAÚDE E MATERNIDADE SANTA FÉ S/A

- 1957 – Fundação (Floresta)
- 1973 – Primeiro Prédio (Santa Tereza)
- 1986 – Segundo Prédio (Santa Tereza)

## COMPOSIÇÃO SOCIETÁRIA E DIRETIVA

### CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO:

- Dra. Ana Lúcia de Cássia – Presidente
- Dr. Luis Carlos Melo – Vice-Presidente
- Dr. Drieu Paraizo Garcia
- Dr. Túlio Ferreira Cordeiro
- Dr. Antônio Mendes Castilho

### DIRETORIA:

- Dr. Eduardo Mendes Duarte – Diretor Técnico
- Dr. Cláudio Roberto Alves – Diretor Clínico
- Dr. Rodrigo Cunha Antonini – Vice Diretor Clínico
- Dra. Ana Lúcia de Cássia Santos – Diretor (a) Financeiro

### CORPO FUNCIONAL

- 182 Colaboradores

# PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO 2005 -2015

## CENÁRIO DA EMPRESA – 2005

Pontos Fracos	
Eventos	Grau de Impacto
Negócio: cirurgias de pequena e média complexidade – baixa rentabilidade	Alto
Estrutura hospitalar não preparada para a alta complexidade	Alto
Marca perdendo força	Alto
Negócio do hospital com elevado custo fixo	Alto
Área física necessitando de reparos externos	Alto
Ausência de licença ambiental	Alto
Práticas de trabalho antigas, sem reavaliação e registros dos processos	Alto

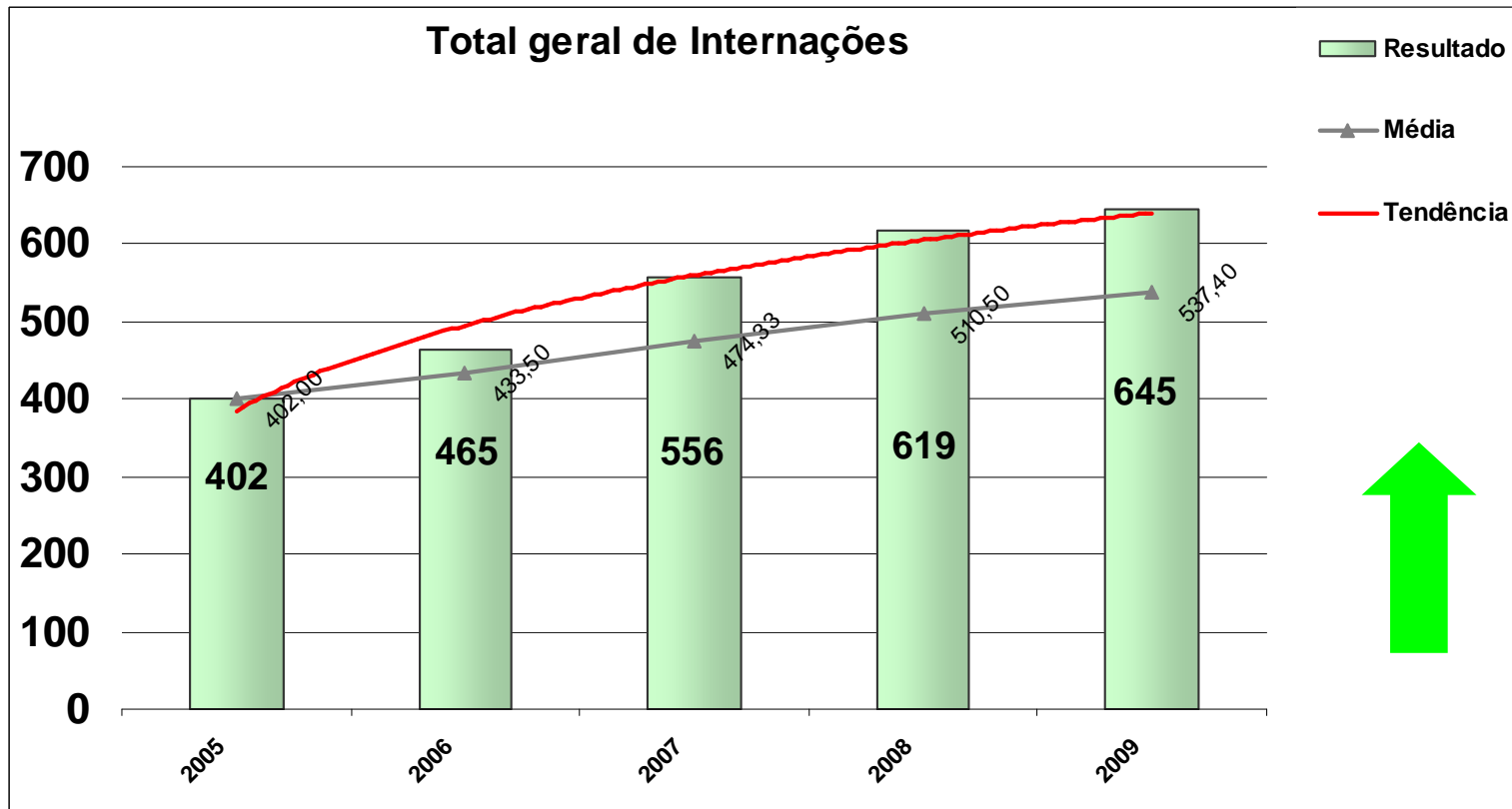
**CENÁRIO DA EMPRESA – 2005**

<b>Pontos Fortes</b>	
<b>Eventos</b>	<b>Grau de Impacto</b>
Plantão 24 horas	Alto
Corpo clínico amplo	Alto
Boa imagem histórica	Alto
Clientes Satisfeitos (>90%)	Alto

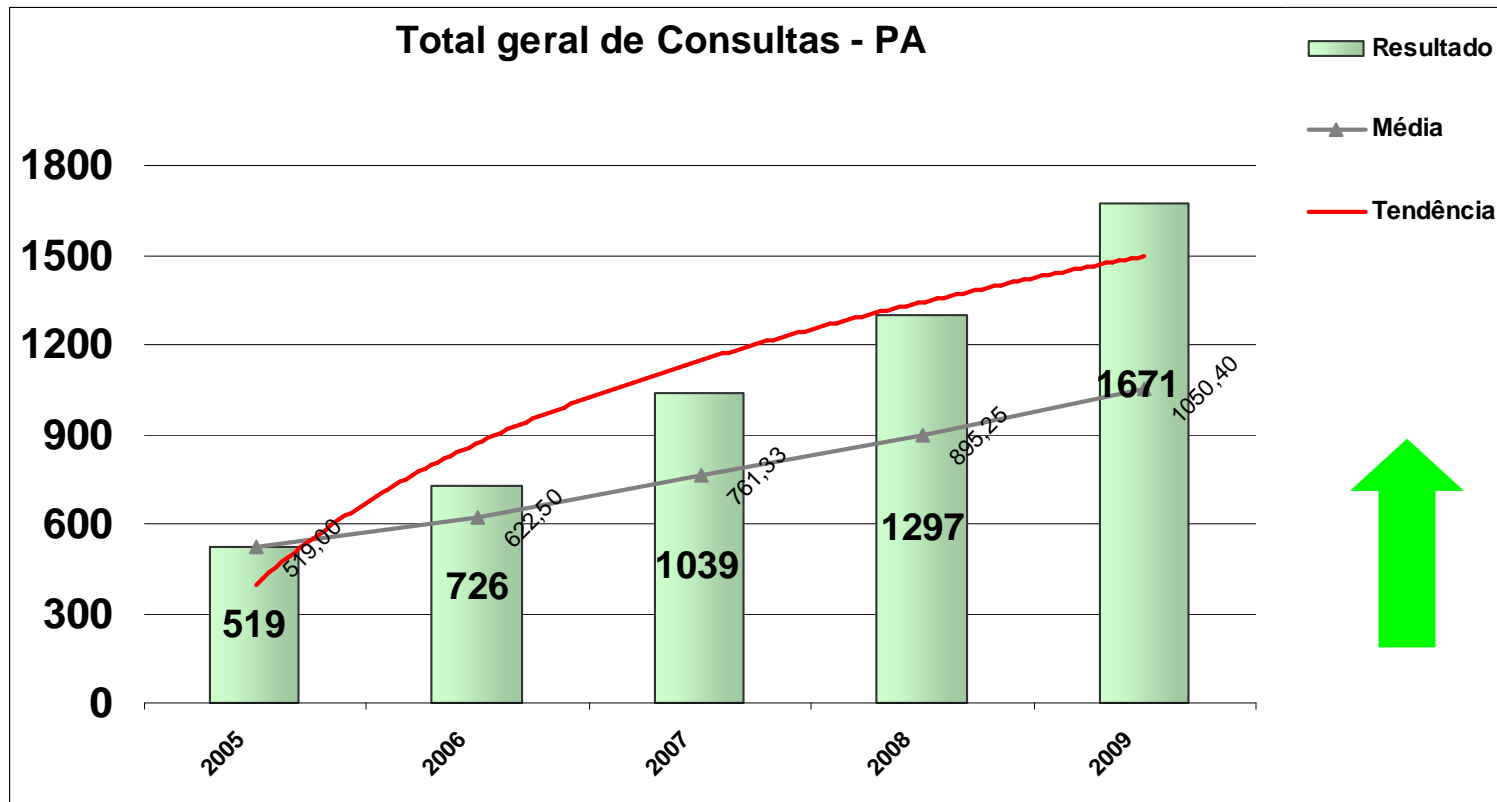
## **ESTRATÉGIAS DESENVOLVIDAS**

- Reestruturação do sistema de gestão por um modelo certificável;
- Revitalização da marca institucional – criação do departamento Marketing;
- Reposicionamento do foco do negócio – aumento do escopo de serviços para cuidado exclusivo a mulher;
- Estreitar relacionamento com as operadoras;
- Melhoria física e de equipamentos;
- Capacitação e desenvolvimento;

## INDICADORES DE PRODUÇÃO



## INDICADORES DE PRODUÇÃO



**PRODUÇÃO 2008/2009****➤ NÚMERO DE LEITOS – 50**

**Apartamentos: 30   Enfermaria de 2 leitos: 7   Enfermaria de 3 leitos: 2**

**➤ MÉDIA DE INTERNAÇÕES: 1º Semestre de 2009= 667,67  
2º Semestre de 2009=657,33**

<b>345 Partos Normais e Cesáreas</b>	<b>52,47%</b>
<b>313 Outros atendimentos</b>	<b>47,53%</b>

## PRODUÇÃO 2008/2009

MÉDIA INTERNAÇÕES/2008  619

MÉDIA DE INTERNAÇÕES/2009  663

Aumento de **6,7%** de internações entre 2008 e 2009

ATENDIMENTOS NO PA: 1.267 Consultas/2008  
1620 Consultas/2009

Aumento de **21,79%** de 2008 para 2009

### TAXA DE OCUPAÇÃO

66,31% Adulto/2008

67,83 % Adulto/2009

83,66% Neonatal/2008

84,26% Neonatal/2009

## DADOS DA MATERNIDADE

### ➤ PERFIL DO CLIENTE

**(2008) - Convênio: 93% Particular: 7% Apto.: 51% Enf.: 44%  
Berçário: 5%**

**(2009) - Convênio: 94 % Particular: 6 % Apto.: 51% Enf.:45%  
Berçário: 4%**

### ➤ FATURAMENTO ANUAL (2008)

**Convênio: 82% Particular: 14% Outras 4%**

### ➤ FATURAMENTO ANUAL (2009)

**Convênio: 86,46 % Particular: 10,95% Outras 2,56 %**

**Crescimento 2008/2009 18,30%**

## **ANÁLISE CRÍTICA DOS RESULTADOS**

**No ano de 2008 a diretoria valeu-se da estratégia de otimizar o uso da capacidade máxima de ocupação para melhorar os resultados gerais da instituição.**

**No primeiro semestre de 2009 a instituição teve que absorver o restante dos gastos referentes à implantação da gestão da qualidade e adequação das não conformidades apontadas em auditorias da vigilância sanitária. Estes gastos foram essenciais para a sustentabilidade da instituição, bem como adequações legais, estatutárias e certificação ISO 9001:2008**

**A diretoria definiu como estratégia inicial concentrar esforços no sentido de aumentar a receita da instituição. Para tal realizou-se negociações com todos os convênios o que resultou no aumento de aproximadamente 17% da receita no final no final de 2009.**

## **ANÁLISE CRÍTICA DOS RESULTADOS**

**Portanto conseguimos no período analisado manter a sustentabilidade da instituição, melhorar a capacidade de ocupação e melhorar a receita, permitindo um Ebtida -0,79 ao final de 2009. Tais medidas melhoraram parcialmente os resultados gerais.**

**No final do 1º semestre de 2009 tomou posse novo conselho de administração e foi apresentado ao mesmo estas conclusões e decidiu-se pela nova estratégia de melhoria da gestão de custos, com criação do cargo de diretoria financeira e substituição do diretor administrativo.**

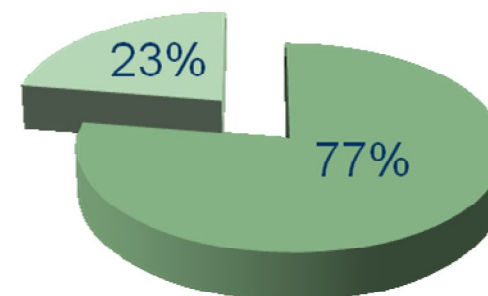
**Todas as ações citadas acima, possibilitaram um resultado positivo observado nos últimos 05 meses de 2009.**

**Atualmente observamos nos primeiros meses de 2010 uma tendência positiva, com expectativa de 3,5% de resultado positivo.**

## CASE UNIFÁCIL

### UNIMED 2009

UNIMED 2009	
Total de partos	1688
Número de cesarianas	1308
Número de partos normais	380

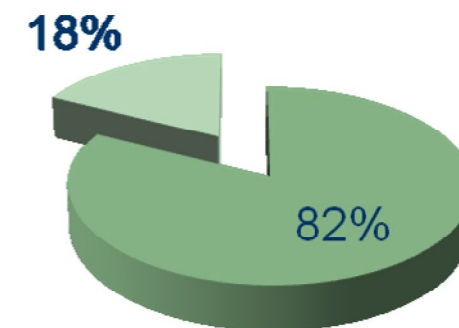


- Número de cesarianas
- Número de partos normais

## CASE UNIFÁCIL

### UNIMED S/ UNIFÁCIL

UNIMED S/ UNIFÁCIL	
Total de partos	1342
Número de cesarianas	1106
Número de partos normais	236

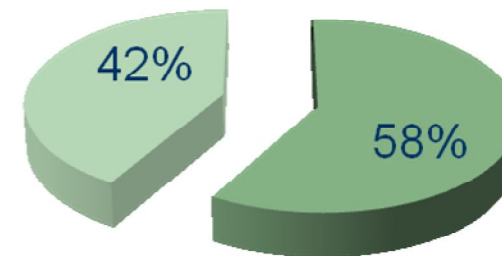


- Número de cesarianas
- Número de partos normais

## CASE UNIFÁCIL

UNIFÁCIL	
Total de partos	346
Número de cesarianas	202
Número de partos normais	144

### UNIFÁCIL



■ Número de cesarianas

■ Número de partos normais

## CASE UNIFÁCIL

### Estratégias:

- Gestão de riscos → Implantação de Classificação de Risco no PA
- Gestão do Corpo Clínico → Humanização do parto

## CASE UNIFÁCIL

UNIFÁCIL (TICKET MÉDIO)	VALOR
PC ENFERMARIA	R\$ 894,61
PN ENFERMARIA	R\$713,02
REMUNERAÇÃO P.A	R\$ 84.000,00
REMUNERAÇÃO PN (F/A)	R\$ 76000,00
<b>TOTAL (TICKET)</b>	<b>R\$ 1157,49</b>
TICKET MÍNIMO	R\$ 1050,00

*“A capacidade de tomar decisões firmes, claras e no tempo certo é uma importante característica de liderança. O tipo de decisão, porém, varia conforme as circunstâncias. Por isso, é preciso sempre fazer uma análise da situação e de possíveis implicações, com o máximo de elementos possíveis, para que, ao menos, possamos tomar uma decisão com embasamento de conhecimento.”*

(Maria Cristina Alves - Consultora SEBRAE-SP)

HOSPITAL DA MULHER E  
MATERNIDADE SANTA FÉ



**Obrigado!**