

Bauru, 08 de março de 2023

Relatório da Administração Salutem Participações S/A 2022

Prezados Senhores acionistas;

De acordo com as disposições legais e estatutárias, submetemos à apreciação de V.Sas. as principais informações administrativas relativo ao exercício 2022, permanecendo à disposição de V.Sas. para quaisquer esclarecimentos que julgarem necessários.

Apresentação

O Relatório da Administração Salutem divulga de forma objetiva para os quotistas, informações sobre o perfil de atuação, relatório de informações econômico-financeiros e um breve panorama acerca das atividades inerentes à gestão.

Contexto Operacional

A Salutem S.A é uma sociedade anônima de capital fechado, empresa que possui como atividade principal, a participação acionária majoritária em outras empresas na área da saúde, dispondo do controle administrativo das organizações bem como das políticas empresariais, com objetivo de melhorar a estrutura de capital e gerar novas oportunidades de negócios para o grupo.

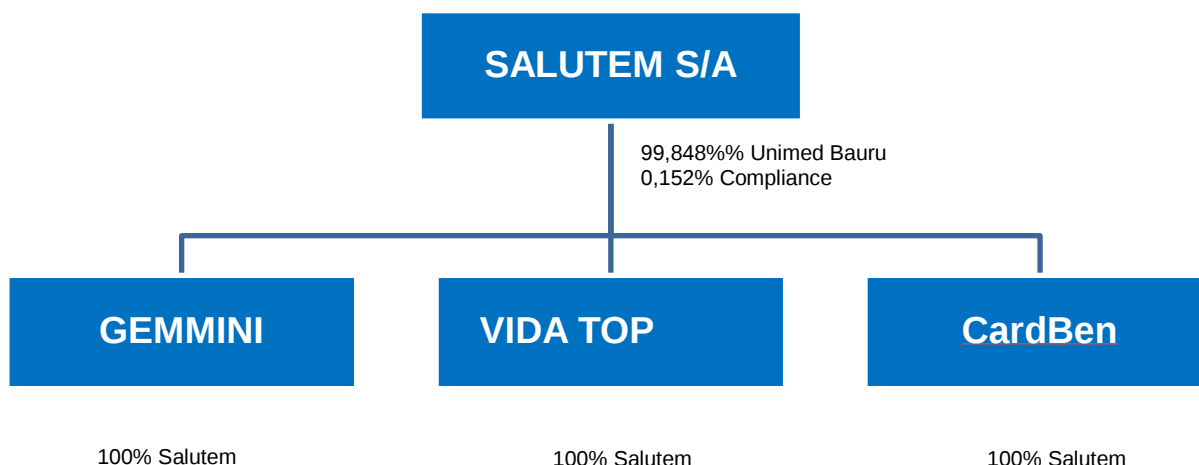
Cenário Macro

No momento atual atravessa período de incerteza e volatilidade, consequências do atual ciclo global inflacionário e aumento de taxas de juros causados pela redução da oferta de insumos, com efeito ainda da pandemia de Covid-19, gerando grandes desafios na decisão dos próximos passos para as organizações.

Governança

Como parte do processo de contínuo aprimoramento das práticas de governança, a Salutem define reuniões periódicas de assessoramento ao Conselho de Administração e Fiscal da holding e da sua controladora o que fortalecerá ainda mais a sua estrutura de governança. Alinhamento de temas estratégicos e perspectivas com as suas controladas, com objetivo de definir prioridades para a condução dos negócios e que deverão influenciar nos objetivos da holding nos próximos anos.

Estrutura Acionária em 31.12.2022



Informações Operacionais e Mercado



No exercício de 2022 a Gemmini investiu na geração de valor para a venda de OPME (órtese, próteses e material especial) e Material Hospitalar, estabelecendo melhorias na comunicação com o cliente, precificação competitiva, qualidade do produto e logística eficiente, atributos relevantes para o mercado de distribuição.

Além disso, reestruturamos a equipe comercial, estabelecendo critérios de performance e remuneração variável, no entanto, outras ações auxiliares devem ser implementadas em 2023 para conseguir alcançar bons resultados de mercado.

Investimento em tecnologia, com implantação da plataforma de ERP da SAP, garantindo maior eficiência em diversos processos, incluindo vendas, gestão de estoque e principalmente na distribuição.



A Operadora tem como objetivo aplicar o conceito econômico de plano de assistência à saúde, na modalidade de venda para empresas privadas e setor público de Bauru, segmento bastante promissor.

Seguimos nesse exercício com a padronização dos processos para agilizar as operações diárias, organizando e permitindo exercer maior controle sobre as rotinas administrativas, financeiras e gerenciais da operadora, contribuindo para diminuir a ocorrência de retrabalho e tornando os processos mais dinâmicos.

Alinhamos a gestão comercial à estratégia da operadora, potencializando o ganho de Market Share, importante para empresas desse segmento, portanto se faz necessário atrair novos clientes para garantir aumento de receita e melhor resultado financeiro.

Implantar software de gestão comercial, melhorando a eficiência no controle de vendas e na política de comissionamento.



O cartão de desconto é uma estratégia que apresenta grande crescimento de mercado, diante das vantagens e da popularidade da estratégia.

Priorizamos o credenciamento médico nas diversas especialidades para atendimento no CMA – Centro Médico Ambulatorial do Hospital Beneficência Portuguesa, seguindo como diferencial de mercado a praticidade e agilidade nos agendamentos de consultas e exames.

Ampliamos o credenciamento de novos parceiros, essencial para agregar valor ao produto e fortalecer a fidelização do usuário.

Na gestão administrativa, concluímos a padronização de tarefas e processos, definindo rotinas de gestão que vai contribuir para elevar cada vez mais a qualidade dos serviços oferecidos pela instituição.

Estratégia de mercado, potencializando o ganho de Market Share em Bauru, definindo política de retenção e migração de usuários de outros cartões, para que possamos aumento de receita e melhorar resultado financeiro.

AGRADECIMENTOS

Agradecemos o apoio e a participação dos Senhores quotistas, clientes, colaboradores e fornecedores, nos resultados até então alcançados.

A ADMINISTRAÇÃO