

# Compras, necesidades profesionales, evidencia y presupuesto: como conjugarlo sin morir en el intento

Medina Pérez M, Medina Santana JR, Burgazzoli Samper JJ

Servicio Canario de la Salud. Gerencia de Atención Primaria

## Introducción

La Gerencia de Atención Primaria (GAP) del Área de Salud de Gran Canaria, en su propósito de mejora continua saca a la luz en mayo de 2008 lo que se ha llamado Comisión de Compras, con el fin de conjugar las compras, las necesidades profesionales, la evidencia científica y el presupuesto, intentando encaminar la organización a la excelencia en los servicios y a la optimización en el gasto de este capítulo presupuestario.

La Comisión de Compras se encuentra alineada con el Plan Estratégico de Atención Primaria 2006-2009 del Servicio Canario de la Salud, donde se establece la importancia de mejorar la gestión de suministros y compras, lo que influirá en la eficiencia de la organización; para ello la evaluación periódica de la adecuación y la calidad de los productos, las adquisiciones a través de concursos de determinación de tipo y el diseño de un sistema para evaluar los perfiles de uso de productos son líneas de actuación necesarias.

## Material y métodos

El proceso se inicia en el primer trimestre del 2008, manteniendo distintas reuniones para conformar el documento entre la Dirección y Subdirección de Gestión conjuntamente con la Dirección de enfermería.

Se decide que la comisión esté compuesta por distintos profesionales, unos vinculados a la gestión de las compras y suministros, así como por otros que se relacionan directamente con los servicios que se ofertan y con los productos farmacéuticos de los botiquines, existiendo un presidente, una secretaria y vocales en la comisión.

Se plantea elaborar un formulario llamado "Solicitud de incorporación de nuevos productos o tecnología" en el que los profesionales de las distintas zonas básicas de salud puedan hacer llegar a la GAP aquellos artículos que consideren de interés para el desarrollo de sus servicios, o proponer aquellos que consideran deben retirarse del catálogo existente, siempre con una argumentación técnica al respecto, además se hace una oferta abierta a todos los profesionales a participar voluntariamente en grupos técnicos de valoración.

## Resultados

Actualmente no podemos hablar de resultados de trabajo de la comisión.

El documento elaborado fue presentado en una reunión ordinaria del Equipo Directivo de la GAP, teniendo la aprobación de la totalidad de sus miembros, así como el beneplácito de la directora gerente.

La GAP tiene un total de 41 zonas básicas de salud, haciendo llegar el docu-

mento general de la Comisión de Compras, así como el formulario "Solicitud de incorporación de nuevos productos o tecnología" y la carta de invitación de profesionales a todas las direcciones de los mismos mediante el correo electrónico corporativo.

En el momento de la redacción de este resumen se trabaja en la mejor vía para hacer llegar la invitación personalizada a los trabajadores para conformar los grupos de profesionales para la valoración técnica.

Los productos que en el último trimestre han sido solicitados por distintas vías a los responsables de Gestión para la inclusión en el catálogo de la GAP, han sido devueltos a los interesados para que se hagan llegar a través del formulario debidamente cumplimentado.

En la Comunicación definitiva avanzaremos los primeros resultados de los indicadores de actividad y resultados de la Comisión de los dos primeros tri-

mestres de funcionamiento de la misma.

## Conclusiones

La gestión del presupuesto de manera eficiente en cualquier organización es una de las herramientas más potentes con la que se cuenta a la hora de mantener los servicios de calidad que se deben ofrecer.

Implicar a los profesionales en la toma de decisiones respecto a las compras es una apuesta por convertir a la GAP en un órgano participativo de cara al conjunto de la organización, de manera que se ayuda a mantener o impulsar el sentimiento de empresa entre los trabajadores.

La transparencia en la valoración técnica de productos por parte del grupo de profesionales, ajeno al Equipo Directivo, aumenta la credibilidad del proceso de compras.