

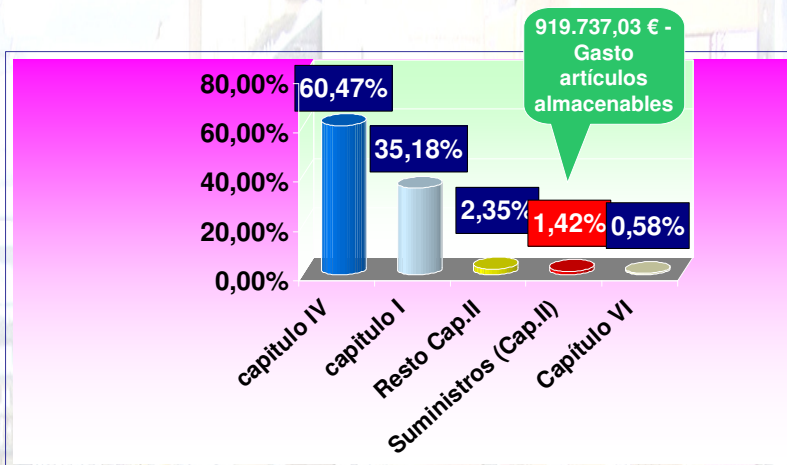
# ESTRATEGIAS EN LA GESTION DE COMPRAS Y ALMACENAMIENTO EN AREAS DE ATENCION PRIMARIA

Martín Sánchez-Huete, Milagros; Madrigal Arias, Ricardo; Osuna Palencia, Roberto  
Gestión Económica y Servicios - Contabilidad y Suministros - GAP TALAVERA

## INTRODUCCION

Las Gerencias de Atención Primaria como consecuencia de su ámbito de actuación y del tipo de asistencia sanitaria que prestan, gestionan un volumen de artículos almacenables cuyo impacto económico se ve minimizado cuando se engloba en el Presupuesto Total de cada Gerencia, y aún más cuando se equipara al montante que gestiona cualquier Hospital.

Así mismo el hecho de que el almacén central del Área esté ubicado, frecuentemente en un Centro de Salud, conlleva que aquel no sea de grandes dimensiones, creando grandes problemas de espacio, lo que supone un riesgo añadido a la principal dificultad que nos enfrentamos: la dispersión geográfica de los centros sanitarios.



\* Datos G.A.P. Talavera 2006

## CONSECUENCIAS

- Reducción margen de negociación (escaso nº unidades, mínimo importe económico).
- Precio poco competitivo que maximice los recursos económicos.
- Pedidos con nº unidades mayor del que se necesita por exigencia del proveedor (riesgo caducidad, dificultad almacenamiento físico).
- Incremento frecuencia y nº de los pedidos a proveedor.
- Mayor tiempo dedicado a esta labor
- Aumento del nº procesos administrativos (albaranes, facturas, documentos pago).
- Disminución eficacia y eficiencia en gestión Área.

## ESTRATEGIAS

### Compras:

- 1.Concurso 2 años prorrogables, lo que incrementa el nº de unidades y montante global del concurso, presionando al proveedor para ajustar los precios.
- 2.Agilizar el procedimiento en los negociados derivados de DT, siendo de los primeros en resolver, consiguiendo mejoras de precios por el interés de los proveedores en introducirse en el ámbito del SESCAM
- 3.Negociación repetitiva con los diferentes proveedores de un mismo artículo hasta que ninguno mejore la oferta.

### Almacenes:

- 1.Acondicionamiento en una única sala de todos los artículos catalogados.
- 2.Acondicionamiento de una sala de carga y descarga, así como de una zona de almacenamiento de artículos paletizados.
- 3.Ajuste de los artículos en almacén, según nº de unidades de consumo y volumen físico que ocupan. Aquellos artículos de gran volumen y consumo, tendrán menos existencias pero una gran frecuencia de pedidos, lo contrario que el resto de artículos.

| COMPRAS  |            |                   |                |
|--|------------|-------------------|----------------|
| ARTICULOS  | IMPORTE DT | IMPORTE NEGOCIADO | % AHORRO       |
| Guantes de exploración y curas nitrilo                         | 0,0450 €   | 0,0381 €          | 15,33 %        |
| Gasa Rectilínea  | 0,0580 €   | 0,0470 €          | 18,97 %        |
| Compresa Rectilínea  | 0,0860 €   | 0,0670 €          | 22,09 %        |
| Salvacamas celulosa  | 0,1000 €   | 0,0789 €          | 21,10 %        |
| <b>MEDIA AHORRO</b>  |            |                   | <b>19,37 %</b> |
| ALMACENES  |            |                   |                |
| Disminución en el nº días de preparación de pedidos ----- -33% |            |                   |                |
| Reducción en un 50% de la rotura de stocks, en seis meses.     |            |                   |                |
| Mejora del clima laboral del personal de almacén               |            |                   |                |

RESULTADOS

## CONCLUSIONES

- Importancia de la adjudicación centralizada, con único proveedor y precio para todo el SESCAM.
- Implementación de las Tecnologías de la Información y la Comunicación en los almacenes (Códigos de Barras, Pedidos vía WEB, etc.).
- Mejora continua de las infraestructuras.

## FUENTES DE INFORMACIÓN

- HP-HIS Gestión Económica Administrativa.
- Aplicación TAREA.
- DIGITALIS.