

Gestión de Laboratorio de Bioquímica y su Catálogo de Productos

D.^a ELENA MIRAVALLES GONZÁLEZ. Jefe de Servicio Bioquímica. Hospital Univ. Getafe

“La gestión permite medir y mejorar la rentabilidad de las actividades y de los proyectos, prever las necesidades y encontrar los medios necesarios para el desarrollo de los servicios y controlar su funcionamiento”.

Este razonamiento se ve reflejado en el libro de R. Jeane sobre gestión financiera, aplicable de lleno al tema que nos ocupa. No existe ningún campo dentro de las empresas al que no concierna la gestión financiera.

En España el sector hospitalario es responsable del 50% del gasto sanitario, lo que significa una inversión en las instituciones hospitalarias del 3% del PIB aproximadamente.

Teniendo en cuenta todos estos antecedentes, comprendemos la gran empresa que es un hospital y dentro de él los servicios centrales tales como los laboratorios adquieren una gran relevancia, tanto por el elevado volumen de recursos que manejan como por la complejidad de procesos que ejecutan, lo que dificulta la imputación de los consumos. Se requieren unas herramientas adecuadas para una buena gestión.

Necesitamos un conocimiento preciso de lo que se hace y cuánto cuesta. Para ello y dentro del Proyecto Signo, el Ministerio de Sanidad, reunió a responsables de servicios de Bioquímica y Análisis Clínicos, con el objetivo de elaborar un Catálogo de Productos que facilite a los hospitales una herramienta de gestión con la que:

- Mejorar la eficacia de los laboratorios.
- Promover la utilización de una metodología que permita la comparación.
- Generar la información suficiente para la toma de decisiones.

En nuestro hospital llevamos 3 años analizando los costes de las determinaciones realizadas. Se asigna a cada facultativo (cliente en este caso) los gastos de las peticiones. De 37 servicios asistenciales, 10 son los que demandan el 50%. Las características de la demanda vienen dadas por el tipo de patología que atiende cada servicio.

El laboratorio puede contener el gasto si posee una información correcta de la demanda, para programar su actividad y pactar con los proveedores. Por otro lado el dialogar con los Facultativos facilita racionalizar dicha demanda. Como en cualquier pacto siempre hay que dar algo a cambio, en el caso de los proveedores, asegurando un volumen de compra y en el caso de los facultativos dando una respuesta a su demanda con la garantía de calidad suficiente y la prontitud adecuada.

Es indispensable disponer de un sistema informático que nos facilite los procesos indicados.

En el año 1993 y con la ayuda de los servicios de Gestión, Suministros e Informática, en nuestro laboratorio de Bioquímica hemos ahorrado un 43% en el precio por paciente con respecto a 1992, aumentado la producción en un 17,9%.

Cada hospital tiene su catálogo de productos y el homologar técnicas y procedimientos nos va a facilitar nuestra labor como responsables de servicios tan fundamentales a la hora de llegar a un diagnóstico.

Creo que el esfuerzo realizado por el grupo de profesionales implicados en la confección del Catálogo de Productos será tenido en consideración para tratar con benevolencia y disculpar los fallos en los que probablemente y con frecuencia se haya incurrido.