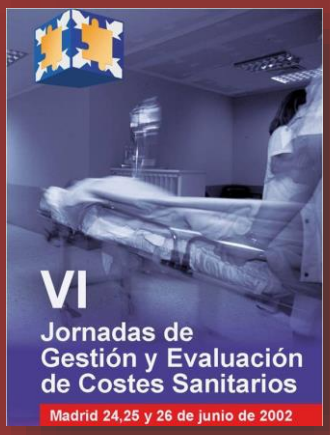


COMUNICACIONES

Título

EXPERIENCIA DE UNA POLITICA DE COMPRAS BASADA EN LA LEY DE CONTRATOS DE LAS ADMINISTRACIONES PUBLICAS (LCAP): APLICACIÓN AL AREA DE LOS LABORATORIOS

Clasificación
07 GESTION DE LA LOGISTICA / 04 COMPRAS

Forma de presentación: COMUNICACIÓN

Palabras clave: COMPRAS, LABORATORIOS, LCAP

Autores
CARRETERO DIAZ MI, REMON HIGUERA C, MARTINEZ BUGALLO A, GARCIA LEMOS D, CARAMES BOUZAN J.

Entidad COMPLEJO UNIV. JUAN CANALEJO

CCAA GALICIA

INTRODUCCION

En el Ärea de los Laboratorios hemos generalizado el concurso público como herramienta de compra , lo que nos permite hacer una planificación y previsión de la necesidad, ajustándonos a las disponibilidades presupuestarias, con criterios de eficiencia y acorde con la misión del Hospital y con los objetivos de los Laboratorios.

Tras 5 años de implantación progresiva, haremos una reflexión acerca de:

- La visión como proceso de la aplicación práctica de la LCAP
- La metodología utilizada
- La experiencia alcanzada
- Los cambios producidos

MATERIAL Y METODOS

Analizamos las fases, puntos clave y acciones emprendidas en el proceso de elaboración de un contrato para el Laboratorio cuyo objetivo es la optimización de la compra regulada por la Ley de Contratos, resaltando la importancia de la participación activa y coordinada de todos los profesionales implicados.

Punto de partida: búsqueda del contenido del contrato:

Recopilación de información actualizada en dos aspectos: técnico: área objeto del estudio, parámetros objeto del estudio, actividad realizada e informada actualizada y económico : precios/ determinación actuales, volumen a concursar, proveedores asociados y equipamiento actual.

Líneas de actuación: profundizar en la necesidad:

- Trabajo con los clínicos: definir y acotar la necesidad técnica, valorar metodología (método, actividad actual y futura, controles , repeticiones..)
- Trabajo con los proveedores: prospección de mercado, buscar alternativas, presupuesto actual y posible: buscar economías de escala, asegurar precios finales, optimizar rendimientos

Claves que presiden el proceso:

- Tarea multidisciplinar: Lenguaje homogéneo
- Definir exhaustivamente y con precisión el objeto del contrato y las condiciones de la prestación : "todo el material y equipos necesarios para realizar determinaciones de...". Esto se materializa en :
    - o el cuadro económico global con detalle de los parámetros asociados y actividad prevista en el período
    - o el pliego de especificaciones técnicas, abierto a posibles soluciones existentes en el mercado actual
- Transparencia

Acciones

- Baremar criterios de adjudicación que nos permitan valorar ofertas con "valor añadido": posibilidad de adjudicar a ofertas con mayor calidad dentro de criterios económicos de competencia
- Huir de especificaciones técnicas exclusivas
- Dar a proveedores información exhaustiva de la necesidad, fomentando la concurrencia y la transparencia
- Contemplar renovación tecnológica, aspecto de extraordinaria importancia en el área de los Laboratorios.
- Seguimiento de la ejecución del contrato

- Detección de desviaciones y corrección de las mismas (precio por determinación ofertada, realizada, informada)
- Implicar al proveedor en los resultados técnicos y económicos
- Estrecha relación entre los servicios Clínicos y de Gestión del Hospital que garantizan el cumplimiento de todos los aspectos tanto técnicos como legales del proceso.

CONCLUSIONES

nº expedientes/año*					
97	98	99	00	01	02
11	9	6	7	11	13

% Concursado del gasto total de Laborat.	69%
áreas de Laboratorio concursadas	27
ahorro/ medio	10% - 30%

Enfocar la práctica de la LCAP como un proceso basado en una tarea multidisciplinar, utilizando un lenguaje homogéneo basado en la transparencia, ha permitido que el clínico se implique abiertamente en la elección y decisión de la adjudicación ,a pesar del escepticismo inicial ante una posible pérdida de control directo sobre la decisión de la compra .

Utilizando la LCAP como herramienta de gestión y no como un fin en si misma obtenemos: resultados objetivos y tangibles, cultura de gestión, control del gasto y satisfacción del usuario.

A la vista de los resultados obtenidos, debemos apoyar la utilización generalizada de esta potente herramienta de gestión. Consideramos buena la metodología porque los resultados obtenidos son satisfactorios: satisfacción del resultado para el usuario, para el Hospital y para el proveedor.