

INFORME DE EGRESO DEL SISTEMA DE CUMPLIMIENTO DE COMPROMISOS

Programa/Institución: Central Nacional de Abastecimiento (CENABAST)
Ministerio: MINISTERIO DE SALUD
Servicio: CENTRAL DE ABASTECIMIENTOS DEL S.N.S.S.
Año: 2010
Calificación: Egresado
Fecha Egreso: 30-06-2014

Recomendación	Compromiso	Cumplimiento
<p>Respecto al producto estratégico Intermediación, se recomienda mantener las funciones de Agregación de Demanda y Compras al interior de la institución, debido a que estas representan el "core business" de la Central; es decir, son las actividades que generan valor al rol de la CENABAST y son necesarias para establecer su ventaja competitiva.</p>	<p>Con el fin de asegurar el cumplimiento del producto estratégico Intermediación, incorporar y cuantificar en la matriz comprehensiva del gasto indicadores que permitan medir el aumento del volumen de compra a través de CENABAST y el ahorro que ello genera, para posteriormente efectuar su monitoreo según tipo de cliente atendido.</p> <p><u>Fecha de Vencimiento:</u> Diciembre 2012</p>	<p>1. El logro de la participación en el gasto devengado en farmacia de los Servicios de Salud, está directamente relacionado con las directrices, independientes a CENABAST, que el MINSAL establece para los Servicios de Salud. A su vez, debe considerarse la incierta reacción de Clientes (Hospitales y Consultorios) y Proveedores, ante el primer año de implantación de un nuevo modelo de servicio, producto de la reformulación y modernización de la institución, cuestión que también fuera prevista y señalada en la formulación de meta 2012. Es así como no resultó posible alcanzar el 62% estimado, quedando el resultado final en 34,17%. Por otra parte, se debe señalar que la "canasta comprometida" y determinada por la Subsecretaría de Redes Asistenciales, alcanzó a 702 productos, que totaliza un potencial valorizado de MM\$ 141.905, intermediándose aquellos productos cuya demanda agregada fuera superior a \$40 millones.</p> <p>La fórmula es la siguiente: (Monto total intermediado por CENABAST en el SNSS año t/ Gasto en farmacia del SNSS año t) *100 Resultado Anual 2012: 34,17%</p> <p>2. Porcentaje de ahorro en canasta de fármacos e insumos intermediados por CENABAST en relación a</p>

		<p>la misma canasta comprada individualmente por establecimientos de salud del Sector Público a través de plataforma electrónica Mercado Público: Se calcula en base a una canasta seleccionada bajo el criterio de productos GES y de representatividad para Cenabast, medida a través de la valorización precio por cantidad.</p> <p>La fórmula es la siguiente: $\left(\frac{\text{Canasta de fármacos e insumos valorizada a precio promedio obtenidos en Chilecompra por establecimientos de salud} - \text{canasta de fármacos e insumos valorizada a precios de CENABAST por establecimientos de salud}}{\text{Canasta de fármacos e insumos valorizada a precios promedio obtenidos en Chilecompra por establecimientos de salud}} \right) * 100$ Resultado Anual 2012: 29,27%</p> <p><u>Calificación:</u> Cumplido (31-12-2012)</p> <p><u>Medios de Verificación:</u> PARTICIPACION FCIA 2012</p> <p>Resumen Indicador Ahorro 2012</p>
<p>Se propone incorporar la función de Gestión de Contratos con el mismo nivel de importancia que las otras funciones, respondiendo así a las problemáticas identificadas en el cumplimiento de condiciones contractuales, tanto de clientes como de proveedores. El valor de esta nueva función sería el ahorro de recursos que actualmente se invierten cuando distintas unidades manejan contratos, existiendo potencial de mejorar eficiencia mediante la especialización, tanto del recurso humano como de los sistemas de apoyo. Por otro lado, esta función</p>	<p>Establecer el nivel de conocimientos técnicos que deben tener los profesionales a cargo, con el fin de administrar y gestionar la calidad de contratos de una manera óptima y en función de los análisis fortalecer las funciones de Gestión de Contratos en caso de ser requerido.</p> <p><u>Fecha de Vencimiento:</u> Junio 2013</p>	<p>El Estudio se encuentra concluido al mes de Noviembre de 2013. Se desarrolló en 4 etapas, la primera etapa consistió en la elaboración y validación de los perfiles de cargos. La segunda etapa se basa en el levantamiento de las competencias asociadas al buen desempeño de cada cargo, a la identificación del nivel de desarrollo dichas competencias y al desarrollo del Diccionario de Competencias Institucional. La tercera Etapa consistió en detectar las brechas existentes en los funcionarios de la CENABAST. Para finalizar la cuarta etapa con un programa anual de capacitación.</p> <p>El estudio contempló el levantamiento de cargos y evaluación de brechas de competencias hasta el cuarto nivel jerárquico, cuyo universo contempló</p>

<p>cobra importancia debido a la magnitud de los recursos financieros que maneja la CENABAST y el alto impacto social de su función.</p>		<p>todas las Unidades Organizativas de CENABAST, incluyendo el Departamento de Gestión de Contratos. Se adjuntan: Nº2.- INFORME EJECUTIVO FINAL CENABAST Nº3.- ANEXO N 3 BRECHAS Y NECESIDADES DE CAPACITACION</p> <p><u>Calificación:</u> Cumplido (31-12-2013)</p> <p><u>Medios de Verificación:</u> Levantamiento de Perfiles de Cargo y Competencias</p> <p>INFORME EJECUTIVO FINAL CENABAST</p> <p>ANEXO N 3 BRECHAS Y NECESIDADES DE CAPACITACION</p>
<p>Por otra parte, también se deben revisar los contratos de la Central con sus clientes y proveedores, en aspectos tales como: i) la definición de sanciones efectivamente aplicables y que cumplan con el objetivo de eliminar incentivos frente al incumplimiento de contratos; ii) la definición de nivel de servicio que se exigirá a los distintos prestadores; y iii) los sistemas de evaluación y monitoreo que se aplicarán. Para esto último, resulta relevante contar con sistemas de apoyo comunicados en línea con otras funciones, que permitan la temprana y rápida identificación de falencias.</p>	<p>Realizar un análisis a los contratos con los proveedores con el objetivo de incorporar: - Sanciones efectivamente aplicables y que cumplan con el objetivo de eliminar incentivos frente al incumplimiento de contratos - La definición de nivel de servicio que se exigirá a los distintos prestadores - Los sistemas de evaluación y monitoreo que se aplicarán incluyendo la definición de instancias de control efectivas sobre el proceso de distribución desde el proveedor hasta el punto de entrega.</p> <p><u>Fecha de Vencimiento:</u> Diciembre 2012</p>	<p>Número de pedidos entregados en fecha programada (asertividad): El resultado al 31 de diciembre de 2012 es 87.87%</p> <p>Número de pedidos entregados en fecha programada (completitud): El resultado al 31 de diciembre de 2012 es 91.1%</p> <p>Cumplimiento de pedidos certificados, según lo programado: El resultado al 31 de diciembre de 2012 es 100%</p> <p>Bases de Licitación (que forman parte de los contratos) contienen sistema de evaluación y monitoreo de la distribución (Bases Aprobadas por Res. (A) Nº156: De los 164 contratos generados en 2012 con las nuevas bases, el 100% contiene cláusulas sobre sistema de evaluación y monitoreo de la distribución.</p> <p>Bases de Licitación (que forman parte de los contratos) contienen niveles de servicios requeridos a los proveedores (Bases Aprobadas por Res. (A) Nº156): De los 164 contratos generados en 2012 con las nuevas bases, el 100% contiene cláusulas sobre niveles de servicios requeridos a los proveedores.</p> <p>Bases de Licitación (que forman parte de los</p>

		<p>contratos) contienen detalle de sanciones (económicas y administrativas) aplicables a los proveedores (Bases Aprobadas por Res. (A) Nª156): De los 164 contratos generados en 2012 con las nuevas bases, el 100% contiene cláusulas sobre sanciones (económicas y administrativas) aplicables a los proveedores.</p> <p>Tiempo promedio de compras de intermediación: 82,65 días hábiles.</p> <p>Porcentaje de Mermas: 0,07%</p> <p>Porcentajes de prontos vencimientos: 0,41%</p> <p>Porcentajes de productos vencidos: 0,10%</p> <p>El cumplimiento de otros indicadores será medido a contar de junio de 2013.</p> <p><u>Calificación:</u> Cumplido (31-12-2012)</p> <p><u>Medios de Verificación:</u></p> <p>Número de pedidos entregados en fecha programada 2012</p> <p>Número de pedidos entregados en fecha programada 2012 (completitud)</p> <p>Cumplimiento de pedidos certificados según lo programado 2012</p> <p>Comparacion bases (evaluacion y monitoreo de la distribución)</p> <p>Comparacion bases (niveles de servicio)</p> <p>Comparacion bases (sanciones)</p> <p>Productos con Mermas, Pronto Vencimiento y Vencidos</p> <p>ESTUDIO DE TIEMPOS INTERMEDIACION</p>
Fortalecer su disciplina financiera	Con el fin de elaborar un presupuesto	Disminución de cuentas por cobrar: 84%

<p>mediante las ejecución de las siguientes acciones: ? Que la CENABAST elabore un presupuesto anual que refleje la realidad de ingresos, gastos y deuda de la Central y se constituya en un elemento efectivo de gestión y control. ? Que CENABAST realice una memoria anual que incluya sus Estados Financieros anuales auditados por una firma externa elegida en proceso de licitación pública, lo cual contribuye a asegurar la exactitud de sus registros contables. ? Que la CENABAST desarrolle mecanismos administrativos y de control interno que le permitan registrar oportunamente las facturas de compra y recuperar el IVA asociado a ellas en el periodo de tiempo estipulado en el Decreto Ley N° 825 (entre los años 2004-2010 la pérdida acumulada por IVA no recuperado alcanzó a MM\$ 1.710).</p>	<p>anual que se constituya en un elemento de gestión y control, CENABAST deberá monitorear los siguientes aspectos, entre otros propuestos por la institución, y definir indicadores a ser incorporados en la matriz comprehensiva del gasto: - Los cambios que se puedan producir en la relación de financiamiento con ingresos de operación a partir de la aplicación del nuevo modelo. - La acumulación de saldos en cuenta; Recaudación por Aplicar y Multas a favor de terceros - La disminución de cuentas por cobrar de intermediación. - La disminución del volumen de deuda vencida</p> <p><u>Fecha de Vencimiento:</u> Diciembre 2012</p>	<p>Disminución de deuda vencida: 87% Porcentaje de Ingresos totales Percibidos año t en relación a los Ingresos totales Devengados año t: 84,78% Ingresos totales Percibidos año t en relación a los gastos totales Devengados año t: 94,20% Regularización Depósitos sin aclarar: 1,11%</p> <p><u>Calificación:</u> Cumplido (31-12-2012)</p> <p><u>Medios de Verificación:</u> Disminución de Cuentas por Cobrar y Deuda Vencida</p> <p>Ingresos Percibidos sobre Ingresos Devengados</p> <p>Porcentaje de ingresos percibidos por gasto devengado</p> <p>Regularización de depósitos sin aclarar del pago</p>
<p>Fortalecer su disciplina financiera mediante las ejecución de las siguientes acciones: ? Que la CENABAST elabore un presupuesto anual que refleje la realidad de ingresos, gastos y deuda de la Central y se constituya en un elemento efectivo de gestión y control. ? Que CENABAST realice una memoria anual que incluya sus Estados Financieros anuales auditados por una firma externa elegida en proceso de licitación pública, lo cual contribuye a asegurar la exactitud de sus registros contables. ? Que la CENABAST desarrolle mecanismos administrativos y de control interno</p>	<p>Cuantificar indicadores incorporados en la matriz comprehensiva del gasto respecto al financiamiento con ingresos de operación, recaudación, multas, deuda vencida, cuentas por cobrar</p> <p><u>Fecha de Vencimiento:</u> Junio 2013</p>	<p>Al mes de noviembre del 2012, se dio por aprobado el módulo financiero, quedando implementado de esta forma nuestro modelo de monitoreo de indicadores financieros en la herramienta de BI denominada "Qlik view". Este modelo nos permite al día de hoy efectuar un completo y fácil seguimiento de los distintos indicadores de tipo financieros tales como liquidez, endeudamiento, periodo de pago, periodos de cobro. Seguimiento, y monitoreo de las cuentas por cobrar como las vigentes, vencidas, por establecimiento, antigüedad, etc.; y nuestras cuentas por pagar , deuda histórica, vigente, vencida, por proveedor, por línea de operación, etc. El reporte es obtenido (ver power point adjunta) por un menú desplegable, que arroja en pocos minutos un reporte PDF con los principales gráficos y tablas</p>

<p>que le permitan registrar oportunamente las facturas de compra y recuperar el IVA asociado a ellas en el periodo de tiempo estipulado en el Decreto Ley N° 825 (entre los años 2004-2010 la pérdida acumulada por IVA no recuperado alcanzó a MM\$ 1.710).</p>		<p>financieras, las cuales pueden ir variando según el periodo elegible para el reporte. Se adjuntan: Nº2: Informe de Gestion_QuikView_Indic. Finan. Nº3: Anexo_Presentacion Emision Reporte PDF de Qlikview</p> <p>24.12.13</p> <p><u>Calificación:</u> Cumplido (31-12-2013)</p> <p><u>Medios de Verificación:</u> Cuantificación y Monitoreo_Finanzas</p> <p>Informe de Gestion_QuikView_Indic. Finan.</p> <p>Anexo_Presentacion Emision Reporte PDF de Qlikview</p>
<p>Recalcular la comisión cobrada por la CENABAST a sus clientes: ? Determinar la comisión de intermediación de equilibrio, es decir, aquella que permita exactamente el autofinanciamiento institucional sobre la base de costos y gastos eficientes. ? Determinar el costo de transporte sobre la base de referencias de mercado y fletes diferenciales según costo de despacho a las diferentes localidades.</p>	<p>Revisar la sostenibilidad al nuevo modelo de negocio de CENABAST, desde una perspectiva de actividades críticas, que considere llevar a niveles competitivos de mercado los costos y gastos necesarios para proveer el servicio de acuerdo a la tecnología disponible y asegurando la calidad de los servicios de intermediación y distribución, y determinar las tarifas adecuadas que permita autofinanciar la operación de la institución</p> <p><u>Fecha de Vencimiento:</u> Junio 2013</p>	<p>Mediante Licitación Pública (ID 2268-07-LP13), se licitó una consultoría denominada "Contratación del Servicio de Diseño de un Modelo Económico para Tarificar la Prestación de Servicios de CENABAST", cuyo objetivo principal, en síntesis, es desarrollar un modelo económico financiero que permita dar sostenibilidad al nuevo modelo de negocios de CENABAST, llevando a niveles competitivos de mercado los costos necesarios para proveer el servicio. Asimismo, contempla identificar las tarifas adecuadas para cumplir el modelo propuesto, permitiendo el autofinanciamiento de la operación de la institución.</p> <p>Esta consultoría fue adjudicada a la empresa Zagreb Consultores Ltda. (Res (E) N°1.058, del 08/05/2013), suscribiéndose el contrato respectivo (Res (E) N°1185, del 27/05/2013), iniciándose los trabajos durante los primeros días de junio del presente año.</p> <p>9/7/2014-Se adjunta informe final del estudio adjudicad a la consultora ZAGREB con propuesta del Diseño de un Modelo Económico para Tarificar la</p>

		<p>prestación de Servicios de CENABAST.</p> <p><u>Observación:</u> Se hace presente que el estudio informa que con el modelo de contabilidad de costos aplicado, indica que a Diciembre 2012, los costos operacionales de CENABAST, fueron del orden del 3,5% del valor de las compras gestionadas por CENABAST. Por su parte, a través del modelo de empresa eficiente, se determina un costo promedio equivalente al 2,6% del valor de las compras proyectadas para un período de cinco años. En función de estos antecedentes la consultora propone comisiones (tarifas) que permitan el autofinanciamiento de la institución.</p> <p><u>Calificación:</u> Cumplido (30-06-2014)</p> <p><u>Medios de Verificación:</u> 1058 Resuelve propuesta ID 2268-07-LP13</p> <p>1185 Aprueba contrato con Zagreb Consultores Ltda. ID 2268-07-LP13</p> <p>Informe final Consultora Zagreb Consultores Ltda.: Diseño de un Modelo Económico para Tarificar la Prestación de Servicios CENABAST</p>
--	--	--