

ANÁLISIS DEL IMPACTO DEL SEGUNDO DESCUENTO EN LAS ADQUISICIONES DE MEDICAMENTOS DE UN HOSPITAL TERCIARIO



Jordán de Luna C, Galiana Sastre M, Pelufo Pellicer A, García Pellicer J, Poveda Andrés JL
Servicio de Farmacia. Hospital Universitario la Fe. Valencia

Objetivo

Analizar el impacto económico del segundo descuento obtenido en la negociación de las adquisiciones de medicamentos realizadas por el Servicio de Farmacia (SF) de un hospital terciario.

Material y Método

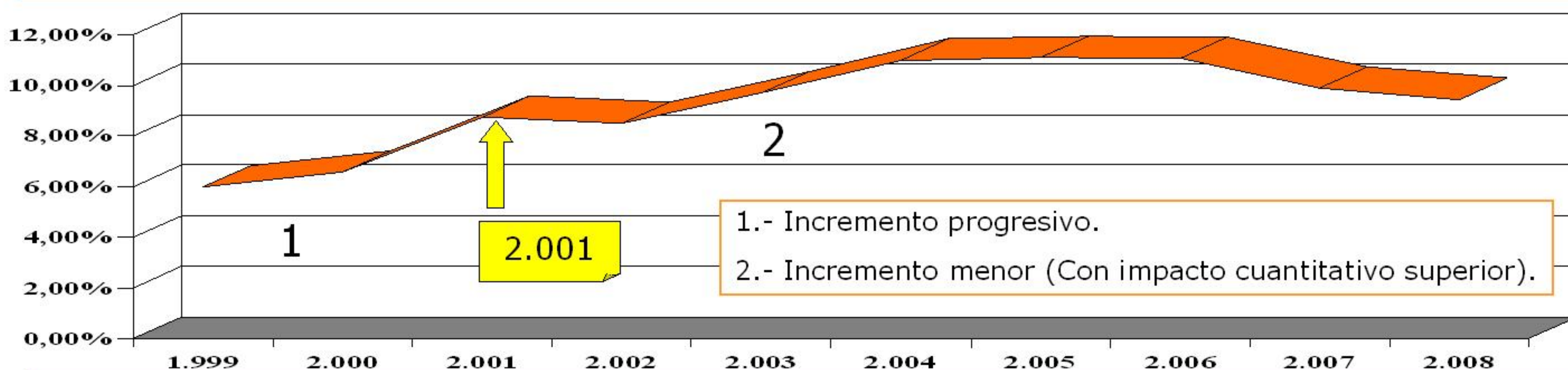
- Período de estudio: 1.999 a 2.008.
- A partir de la aplicación informática para la gestión de adquisiciones y consumos del SF, se calcula el porcentaje de ahorro o efecto 2º descuento, mediante la diferencia entre precio venta factura (PVF) y precio venta laboratorio (PVL)+IVA*.



*[aplicando a este último un factor de corrección de 1,02 para incorporar el descuento del 2% de Farmaindustria en los años que estaba vigente (1.999 - 2.003).]

Resultados

	1.999	2.000	2.001	2.002	2.003	2.004	2.005	2.006	2.007	2.008
P.V.F.:	30.859.180 €	34.954.589 €	37.608.257 €	42.727.018 €	47.851.929 €	55.528.475 €	65.046.910 €	64.585.894 €	74.763.304 €	84.681.810 €
P.V.L.:	32.180.059 €	36.674.141 €	40.405.506 €	45.777.928 €	51.956.901 €	59.982.283 €	70.363.894 €	69.842.592 €	79.786.443 €	89.917.479 €
Diferencia:	1.964.480 €	2.453.034 €	3.605.359 €	3.966.469 €	5.144.109 €	6.853.100 €	8.131.541 €	8.050.402 €	8.214.597 €	8.832.368 €
Ptas:	326.861.996	408.150.549	599.881.262	659.964.970	855.907.785	1.140.259.882	1.352.974.504	1.339.474.107	1.366.793.891	1.469.582.389
% Ahorro:	5,98	6,56	8,75	8,49	9,71	10,99	11,11	11,08	9,90	9,44



En el 2.001 se implementan:

- Negociación directa SF.
- Concursos públicos (del Hospital) y centralizados (Consellería de Sanidad).
- Programas de equivalentes terapéuticos con medicamentos homólogos.
- Negociación global por proveedor que incorpora medicamentos de proveedor exclusivo.

Conclusiones

El efecto segundo descuento supone un importante ahorro de recursos económicos que justifica la incorporación de políticas de negociación encaminadas a maximizarlo en la mayor medida posible. Es un dato importante a conocer para negociar retornos de inversión al SF en forma de recursos humanos y materiales.