



# CUENTA PÚBLICA

## 2011 - 2012

# Central de Abastecimiento del S.N.S.S.

PLANIFICACIÓN Y CONTROL DE GESTIÓN  
José Domingo Cañas 2681 - Ñuñoa Santiago, Teléfono 574 82 00  
[www.cenabast.cl](http://www.cenabast.cl)



En virtud de la misión encomendada por el Presidente de la República, Sr. Sebastián Piñera Echenique, a proposición del Sr. Ministro de Salud, Dr. Jaime Mañalich Muxi, el gran objetivo de la CENABAST para el año 2011, fue intensificar la modernización de la Institución.

Lo expuesto, en concordancia al Acuerdo N° 345 del Sr. Ministro de Salud y la Cámara de Diputados, suscrito en sesión N° 31 del 17/05/2011 que, puntualizando, señala:

- Focalización de compras de medicamentos e insumos de alto valor;
- Materialización de las compras con órdenes irrevocables y revisión presupuestaria;
- Externalizar el bodegaje y distribución;
- Rediseño, los sistemas de Facturación, que los proveedores facturen directamente a los establecimientos asistenciales;
- Rediseño, la organización de CENABAST, centrándola en la Compra y la Gestión de Contratos, procurando capacitar al personal para su especialización.

En cumplimiento del mandato señalado y con el apoyo de las recomendaciones emanadas del estudio denominado “Evaluación Comprehensive del Gasto al periodo 2004-2010”, encargado por la Dirección de Presupuestos del Ministerio de Hacienda, junto a otros estudios y auditorías encomendadas por la CENABAST, se inició un proceso de análisis y redefiniciones estratégicas del Diseño, Modelo Operacional y Equilibrio Financiero Institucional, de cuyos primeros resultados se dará Cuenta Pública en el presente acto.

## PROCESO DE MODERNIZACIÓN DE CENABAST

CENABAST, a partir de la asesoría contratada al Centro de Sistemas Públicos, dependiente del Departamento de Ingeniería Industrial de la Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas, de la Universidad de Chile, realizada durante el presente año, ha definido su estrategia, su estructura y la cartera de proyectos requeridas para el mejoramiento de sus procesos que le permitan satisfacer las demandas de su entorno y aprovechar sus capacidades y habilidades centrales, para materializar su Visión en los próximos cuatro años.

Definiciones Estratégicas que guían el nuevo modelo:



- Desarrollar inteligencia de negocios para identificar oportunidades y mejorar oferta de CENABAST.
- Aumentar la participación en el mercado de suministros de medicamentos e insumos.
- Aumentar la efectividad y eficiencia en los procesos de Facturación y Cobranza de los servicios de CENABAST.

- Mejorar proceso de compras, disminuyendo los tiempos y mejorando la cantidad, calidad y precios.
- Mejorar la gestión del cumplimiento de los proveedores, mejorando los incentivos y condiciones de operación.
- Aumento de la participación de proveedores en los procesos licitatorios de CENABAST.

- Desarrollar un servicio de operación logística eficiente y efectivo.
- Mejorar conocimiento de necesidades y requerimientos de los distintos tipos de clientes.
- Desarrollar sistemas que automaticen y agilicen las operaciones con los clientes y proveedores.

En este contexto, a través de un proceso participativo integrado por ejecutivos de la Alta Dirección y el Comité Directivo de la Institución, se redefinió los siguientes componentes estratégicas:

### VISIÓN<sup>1</sup>

*“CENABAST, para el 2016, habrá incrementado sustantivamente su participación en el mercado, y será reconocida como una institución con enfoques y prácticas similares a la de instituciones equivalentes en países de la OCDE. Estará focalizada en el desarrollo altamente profesional y moderno de sus competencias centrales, articulando de un modo públicamente beneficioso, servicios de alta eficiencia.”*

### MISIÓN

*“Gestionar con eficiencia el abastecimiento de medicamentos, dispositivos de uso médico, insumos y alimentos para el sistema público de salud, generando ahorro, oportunidad y calidad que permitan contribuir al cumplimiento de las políticas públicas de salud”*

---

<sup>1</sup> Plan Estratégico de Implementación del nuevo modelo de compras, distribución directa y facturación de CENABAST, Centro de Sistemas Públicos, Departamento de Ingeniería Industrial, Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas, Universidad de Chile, julio 2012

## **OBJETIVOS ESTRATÉGICOS DE CENABAST**

- Generar ahorro, mediante la consolidación de demanda, que permita la obtención del menor precio posible en las compras.
- Aumentar la participación de CENABAST en las adquisiciones de fármacos, insumos clínicos y alimentos, mediante la focalización de compras y su distribución.
- Garantizar la completitud de la demanda comprometida de fármacos, insumos clínicos y alimentos intermediados por el Sistema Público de Salud.
- Asegurar el autofinanciamiento, mediante la cobranza de la facturación emitida, permitiendo contar con recursos para la autonomía financiera.

## **Objetivos Estratégicos Ministerio de Salud al 2014**

- Reformular la Central de Abastecimiento del Sistema Nacional de Servicios de Salud.
- Garantizar a la población acceso a medicamentos en forma oportuna, con calidad comprobada en términos de eficacia, seguridad y al precio justo.
- Resguardar el uso eficiente de los recursos públicos invertidos en salud, de forma que se destinen al usuario final.

## PRODUCTOS ESTRATÉGICOS

### **1. *Intermediación para la Compra de medicamentos, dispositivos de uso médico, insumos y alimentos.***

El nuevo modelo se basa en programas de compra con agregación de demanda como mecanismo de gran utilidad para asegurar la reducción de precios en las compras, lo que depende de forma importante de la asociación eficaz con los organismos públicos de salud.

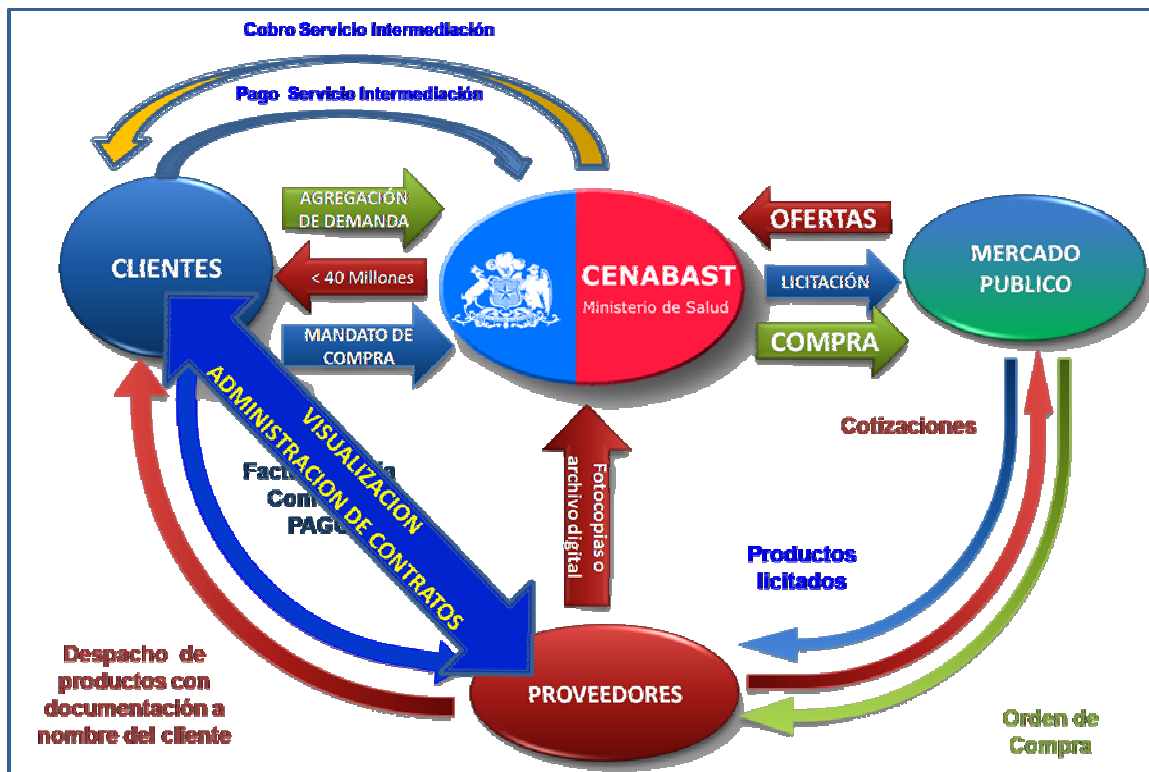
A contar del primer semestre del año 2011, surgen las primeras definiciones y cambios al modelo de negocios:

1. El catálogo ofertado para la agregación de demanda será elaborado por la Subsecretaría de Redes Asistenciales en coordinación con CENABAST.
2. El proceso de captura de demanda será con una sola reprogramación durante el año, al alza, con un máximo de un 20%.
3. CENABAST, comprometerá la gestión de compra para productos cuya demanda agregada total sea superior a 40 millones de pesos.
4. CENABAST, gestionará la intermediación de los procesos de compra para aquellos clientes que cuenten con mandato de compras firmado.
5. CENABAST, licitará los procesos de compra con Distribución Directa de bodega proveedor a clientes y;
6. Se aplicará Facturación Directa y Pago Directo de cliente a proveedor.

## 2. Control y Apoyo Logístico para la provisión de medicamentos, dispositivos de uso médico, insumos y alimentos.

El nuevo modelo definido, exige transitar de la función de recepción, almacenaje, picking, packing y distribución de productos a funciones de control, apoyo y gestión de contratos sobre Operadores Logísticos, para todos aquellos productos que no se cuente con Distribución Directa y que permita responder, ante casos excepcionales, emergencias e imprevistos. Es decir, cambiando la tradicional descripción de Bodega y Distribución propia, al control y supervisión de servicios externalizados.

Lo expuesto se expuesto se puede visualizar en el siguiente gráfico conceptual:



## EN LA GESTIÓN GLOBAL

Desde el primer semestre del año 2011, la institución se ha enfocado principalmente en incrementar las acciones para la recuperación de la deuda de nuestros clientes; seguimiento y suscripción de Convenios de Pago Municipal; suscripción de mandatos de compra del Sistema y Municipal.

Durante el año 2012 y contando con la asesoría del Centro de Sistemas Públicos<sup>2</sup>, además a lo ya señalado, ha estado abocada al desarrollo de la reformulación de la nueva institucionalidad, definiendo su propuesta de valor, las capacidades y habilidades que es necesario desarrollar, los procesos que debe mejorar, y la cartera de proyectos que debe ejecutar para materializar su Visión en los próximos cuatro años.

Así, a nivel estratégico, se destaca la ejecución de actividades asociadas a los resultados del estudio denominado “Evaluación Comprehensiva del Gasto”, encargado por la Dirección de Presupuestos del Ministerio de Hacienda; el acuerdo político alcanzado por el Sr. Ministro de Salud con el poder legislativo, que sanciona los principales lineamientos de la reformulación de la CENABAST y el nombramiento, bajo el sistema de Alta Dirección Pública, del nuevo Director de CENABAST.

Por su parte, en el ámbito de la organización, resulta relevante señalar la ejecución de diversos proyectos orientados a fortalecer la gestión interna de la institución, así como sus procesos estratégicos, operativos y de soporte, con el propósito de alcanzar los siguientes resultados:

---

<sup>2</sup>Plan Estratégico de Implementación del nuevo modelo de compras, distribución directa y facturación de CENABAST, Centro de Sistemas Públicos, Departamento de Ingeniería Industrial, Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas, Universidad de Chile, julio 2012.

- ✓ Ser económica y confiable
- ✓ Gestionar con eficiencia el abastecimiento de medicamentos, dispositivos de uso médico, insumos y alimentos
- ✓ Promover la calidad y oportunidad del servicio

Entre estas iniciativas, podemos destacar las siguientes:

- Realización, por parte de Ernst & Young Chile, de una Auditoría de Procedimientos Pre-acordados, cuyo objetivo fue obtener una opinión independiente respecto de la situación de las cuentas por cobrar, cuentas por pagar, inventario de existencias y cuentas corrientes bancarias, presentadas en los estados financieros de CENABAST al 31 de mayo de 2011, ejecutándose, posteriormente una consultoría para abordar las principales debilidades identificadas y elaborar un plan de acción de mejoras.
- Desarrollo e implementación de una solución tecnológica, por parte de la empresa MVC Américas SA., para el nuevo modelo de Distribución Directa en ambiente ERP SAP y Web.
- Implementación, con el apoyo de Kibernum S.A., de un workflow para permitir, entre otras cosas, acercar personas, procesos y equipamiento, con el objeto de reducir tiempo y acelerar la realización de trabajos o tareas, mediante la generación de alertas en etapas críticas (agregación de demanda, compras y gestión de contratos)
- Implementación, con el acompañamiento de Opta Consultores S.A., de una herramienta informática de Business Intelligence, que permitirá contar con información consolidada de distintas fuentes para apoyar la toma de decisiones, en el contexto de un sistema de monitoreo y control de gestión.
- Elaboración y adjudicación de la primera licitación para la contratación del servicio de distribución a través de un Operador Logístico (periodo 2011-2012).

## DE LOS RESULTADOS GLOBALES

CENABAST incrementó sus compras bajo el modelo de Distribución Directa (de bodega de Proveedores a bodega Clientes), pasando de un 30% de las compras el año 2010, a un 60% de las compras para el año 2011 y a un 100% bajo la modalidad de Distribución Directa, con excepción de las zonas extremas para el abastecimiento de Intermediación del año 2012.

Una de las conclusiones de los análisis, estudios y evaluaciones realizados al modelo de negocios de CENABAST, es que *“muestra mayor eficiencia y oportunidad en los procesos de compras de alto valor”*<sup>3</sup> y en las compras para los Programas Ministeriales que, generalmente cumplen con esa característica, por lo que, a partir del año 2011, se dispuso como uno de los criterios para la reformulación, el gestionar los procesos de compras para productos cuya demanda agregada sea superior a MM\$ 40.

### **Evolución de la gestión global de CENABAST (En MM\$, corrección moneda Mayo 2012)**

	2009	2010	2011	Mayo 2012
Participación de CENABAST en el gasto del S.N.S.S.	48%	49%	42%	35%
Monto Total Intermediado	233.228	230.504	237.655	*84.846
Ahorro total al S.N.S.S.	29%	26%	28%	28%

- Al mes de Junio el Monto Total Intermediado alcanza a los MM\$90.477

<sup>3</sup> Acuerdo N° 345 Ministro de Salud Cámara de Diputados

## DEL RESULTADO OPERACIONAL

*Producto Estratégico: Intermediación para la compra de fármacos, dispositivos y equipos médicos, alimentos y servicios.*

### I.- GESTIÓN COMERCIAL CLIENTES

#### Generando Participación en el Sector

El Departamento de Operaciones Comerciales comienza, en el mes de Mayo, el proceso de captura y agregación de demanda estimada para el año siguiente. Ésta se realiza en tres etapas a través de la página Web de CENABAST, sobre la cual se evalúan uno a uno los productos (medicamentos, dispositivos e insumos) demandados, respecto del consumo histórico, el stock disponible y la resolución de posibles problemas de digitación.

De esta forma, para el año 2011, CENABAST ofertó una canasta de 1.278 productos y, a partir de la segunda reprogramación, focalizó sus compras en productos cuya agregación de demanda valorizada fuera superior a los MM\$ 40. Como resultado de este último proceso se generó un aumento de un 25%, en relación a la 3ª reprogramación del mismo periodo 2010.

Por su parte, la reprogramación 2012, fue inferior en un 9% respecto del 2011. En el análisis para este último resultado se debe considerar el impacto generado por la implantación de las modificaciones aplicadas al proceso, producto de las definiciones del nuevo modelo, mandato de compras y la existencia de una única reprogramación (condicionada sólo al alza y hasta un 20%) a diferencia de los procesos anteriores o del antiguo modelo.

Tipo	3° Reprogramación 2010 Valorizado (MM\$)	3° Reprogramación 2011 Valorizado (MM\$)	Reprogramación 2012 Valorizado (MM\$)
Total EXTRASISTEMA	512	541	500
Total MUNICIPAL	20.373	23.879	22.481
Total SISTEMA	52.312	73.952	66.465
Total INTERMEDIACIÓN	73.197	97.831	89.447

En este contexto, junto a profundizar en la reformulación del modelo de negocios, una de las prioridades de CENABAST durante el primer semestre de 2011, fue mantener y mejorar los niveles de facturación y participación asociada a cada línea de negocio, en concordancia con las prioridades gubernamentales y los propios objetivos institucionales: disminuir el nivel de endeudamiento y mejorar la atención de requerimientos de abastecimiento de cada cliente, donde:

- El 24,44% corresponde a la intermediación de medicamentos e insumos del segmento de Intermediación a Hospitales, Centros de Atención Primaria y Entidades privadas (“Extra-sistema”);
- El 28,62% a la ejecución del Programa Nacional de Alimentación (PNAC) y el Programa de Alimentación Complementaria para el Adulto Mayor (PACAM), y;
- Un 42,03% corresponde al servicio de intermediación que se realiza para la ejecución de los Programas Ministeriales que considera el Programa del SIDA, Apoyo al Recién Nacido, IRA<sup>4</sup>-ERA<sup>5</sup> y el Programa de la Mujer, entre otros.

En términos de resultados, al mes de mayo del año 2012, considerando la aplicación del nuevo modelo, en las líneas de Intermediación y Ventas Especiales, se refleja la facturación directa a clientes y no a CENABAST a diferencia del antiguo modelo.

---

4 IRA: Infecciones Respiratorias Agudas

5 ERA: Enfermedades Respiratorias del Adulto

Respecto del comportamiento de los Programas Ministeriales y los Programas de Alimentación, se mantienen en los niveles esperados y adecuados, siendo incorporados al procedimiento del nuevo modelo en su totalidad a contar del año 2013.

**Facturación**  
(En MM\$ corrección moneda Mayo 2012)

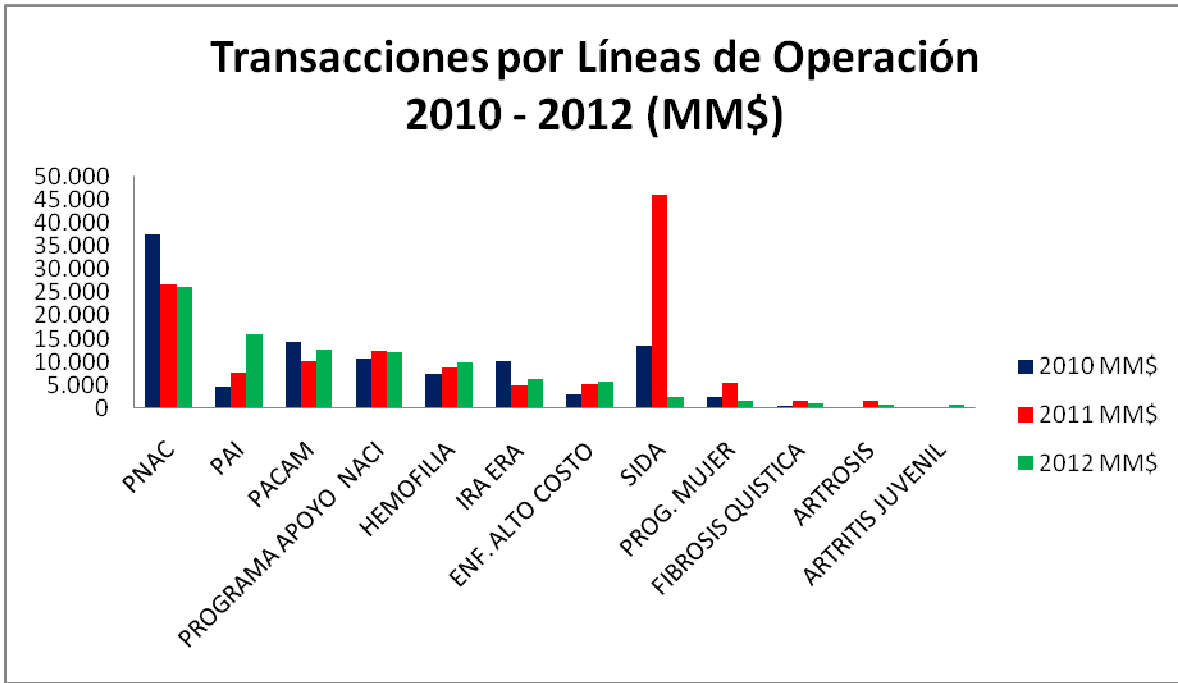
Cliente	2009	2010	2011	May-12
Intermediación	60.409	56.333	61.532	7.798
PNAC/PACAM	68.273	65.982	57.093	24.034
Programas Ministeriales	88.059	96.878	112.695	42.548
Ventas Especiales	16.487	11.311	6.335	466
<b>Total Anual</b>	<b>233.228</b>	<b>230.504</b>	<b>237.655</b>	<b>74.846</b>

PNAC: Programa Nacional de Alimentación Complementaria (Niños y Mujeres Embarazadas)  
PACAM: Programa de Alimentación Complementaria para el Adulto Mayor.

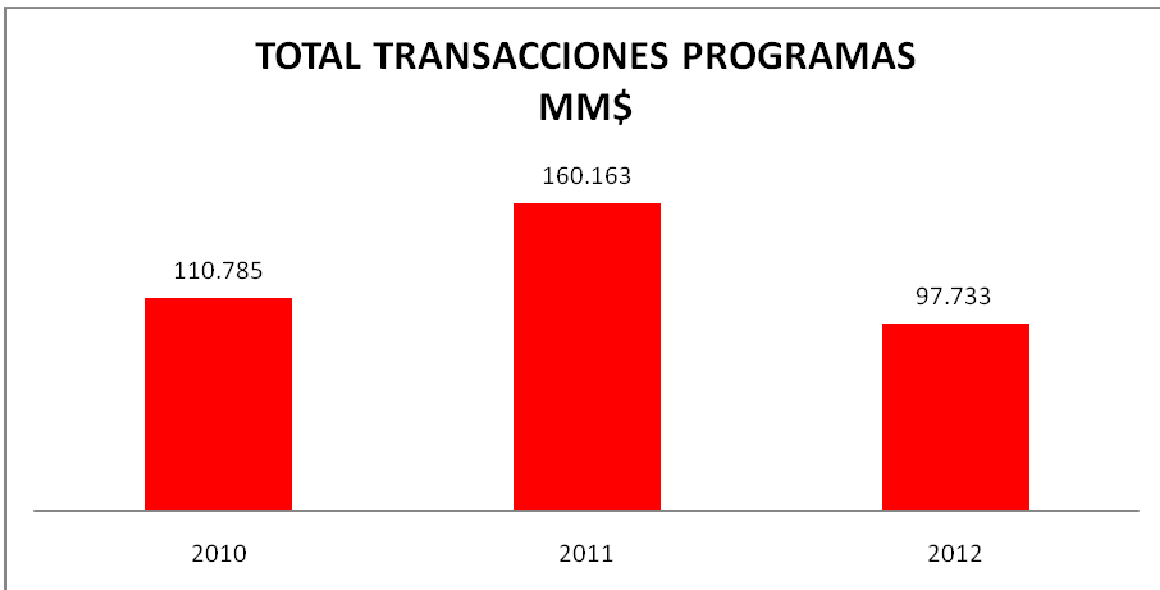
En relación a los Programas del Ministerio de Salud, correspondientes al año 2011, es importante mencionar que éste requiere el servicio de intermediación en la Compra, Almacenaje y Distribución de medicamentos e insumos para la ejecución de los distintos programas de la Subsecretaría de Salud Pública y la Subsecretaría de Redes Asistenciales.

En este marco, y durante el año 2011, se destaca el aumento progresivo de la inversión en el Programa de la Mujer, por el cual se giraron Ordenes de Compra por un total de MM\$ 5.552, un 56% superior a las adquisiciones del año 2010. En este mismo sentido, se intermedió por un monto total de MM\$ 12.422 para el Programa de Apoyo al Recién Nacido, superior en un 15% respecto del 2010 y el Programa SIDA con adquisiciones por MM\$ 45.839, esto es, un 71% superior al año anterior.

En el gráfico que se presenta a continuación se aprecian otras adquisiciones más representativas del año 2011, así como lo que va del año 2012.



En términos de transacciones anuales de Programas Ministeriales, representados en el siguiente gráfico, se observa que el año 2011 fue superior en un 31% respecto del 2010. Por otra parte, en relación a lo que va del 2012, las transacciones ejecutadas representan un 61% de las transacciones totales del año 2011.



## Programación Intermediación 2012

En lo que respecta a la Intermediación durante el año 2012, el proceso de captura y agregación de demanda, se realizó aplicando la totalidad de las nuevas definiciones estipuladas en la reestructuración, esto es:

- Canasta determinada por la Subsecretaría de Redes Asistenciales.
- Focalización de Compras, de lo solicitado sólo se compromete la intermediación de aquellos productos cuya demanda agregada para el año sea superior a MM\$ 40.
- Compras con órdenes irrevocables y revisión presupuestaria.
- Una sola reprogramación, sólo al alza y con un máximo no superior al 20%.
- Compromiso de gestión de intermediación para los clientes con mandato firmado.
- Distribución y Facturación Directa de proveedor a cliente.
- Pago directo de Cliente a Proveedor.

Cabe señalar que, durante el año 2011, el catálogo de productos se ofertó de acuerdo al procedimiento del nuevo modelo de gestión, considerando la focalización de compras de productos cuya demanda valorizada fuera superior a MM\$ 40, no obstante lo anterior, se mantuvo la decisión de comprometer la intermediación de algunos medicamentos que, pese a su baja demanda histórica, son esenciales para la gestión Hospitalaria y de Atención Primaria de Salud.

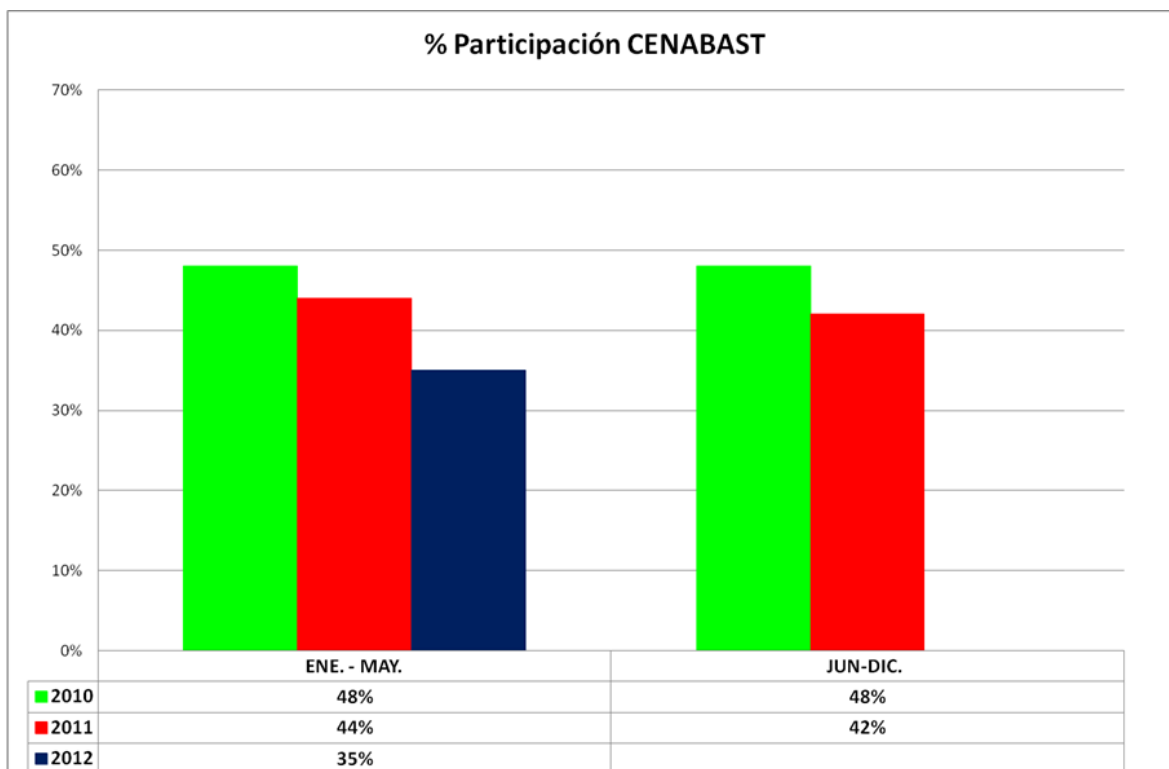
Así, el compromiso de intermediación para el presente año se tradujo en 702 productos, en los que se incluyen 157 GES y 48 de Alta Criticidad.

## RESULTADOS

Con respecto al porcentaje de participación de CENABAST en el Gasto Devengado de Farmacia, para el año 2011 del Sector Salud, podemos visualizar que existe una tendencia a la baja en relación al año 2010.

Esta situación se explica por la implantación gradual de la reformulación de CENABAST, durante el mismo año, así como por la focalización de compras aplicada a partir de la segunda programación o cuatrimestre.

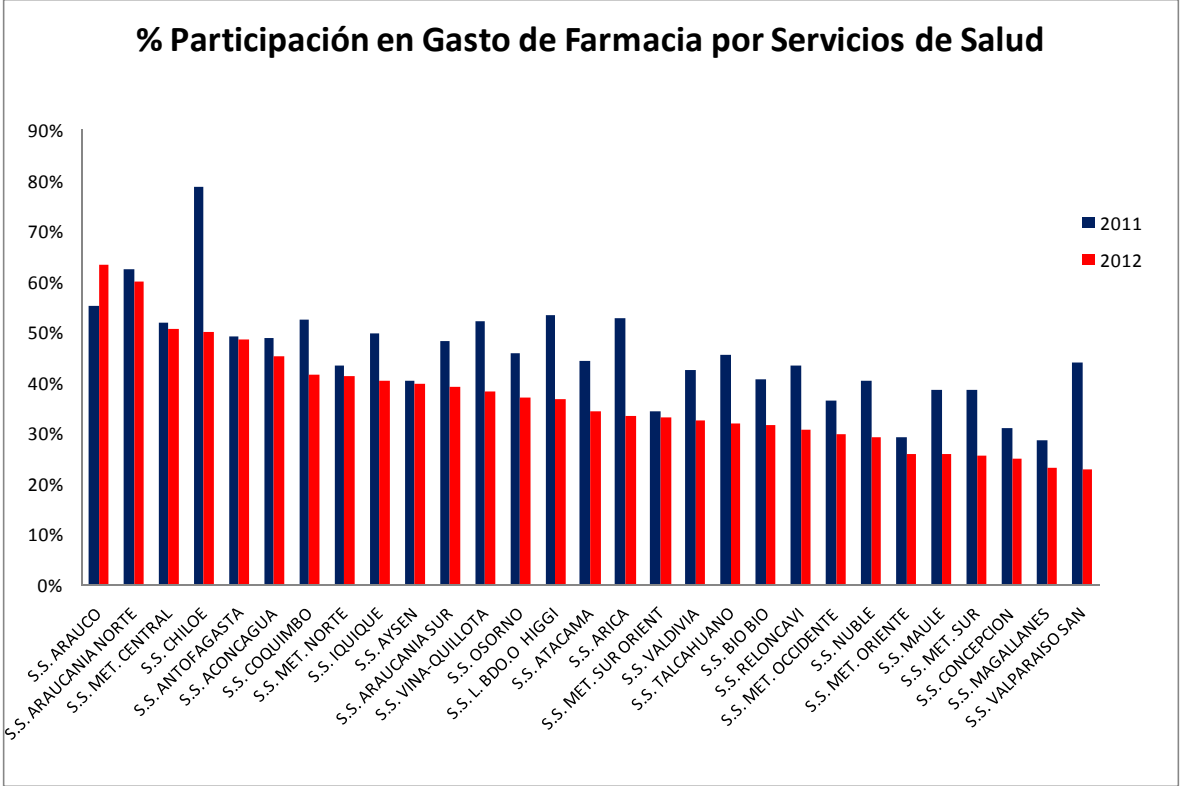
La participación, en lo que va corrido del año 2012, se presenta en el siguiente gráfico:



Cabe destacar, respecto de la participación de CENABAST en el devengado de farmacia por los Servicios de Salud 2011, que la mayor participación corresponde al S.S. Chiloé con un 79%, seguido por S.S. Araucanía Norte con un 63%. Por otro lado, la menor participación

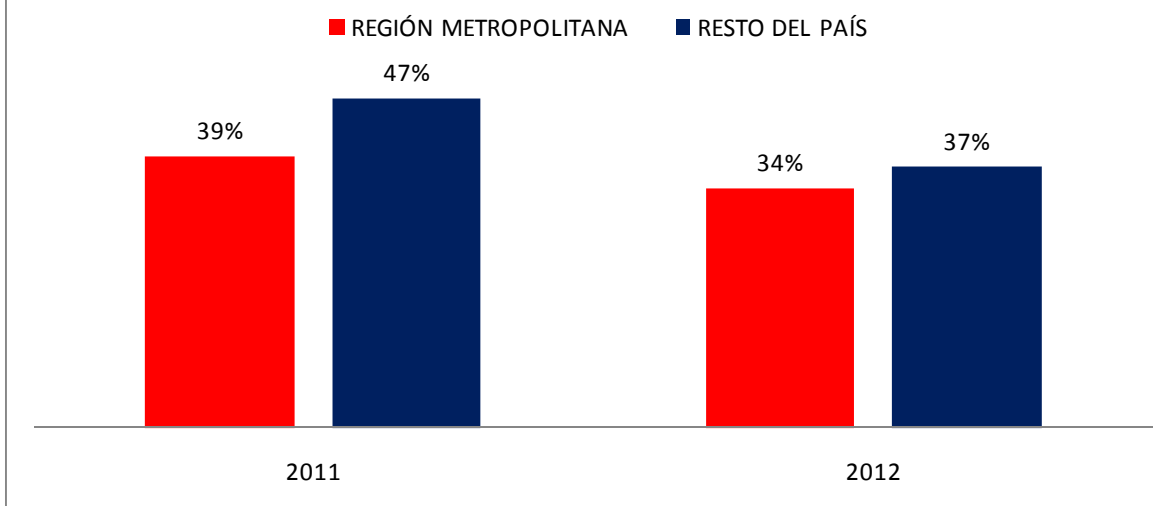
corresponde al S.S. Magallanes y S.S. Metropolitano Oriente, ambos con un 29%, seguido por el S.S. Concepción con un 31%.

A mayo del año 2012, la mayor participación la registra el S.S. Arauco con un 63%, seguido por S.S. Araucanía Norte con un 60%. Por el contrario, los de menor participación corresponden a S.S. Valparaíso, San Antonio y S.S. Magallanes con un 23%, seguido por S.S. Concepción con un 25%.

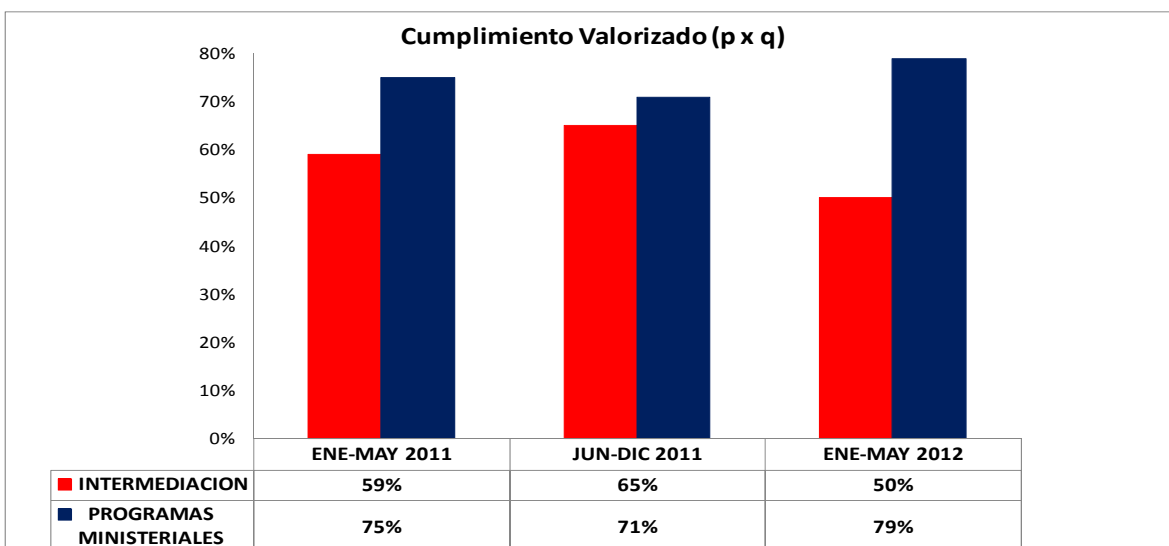


\*Gasto Farmacia 2012, calculado al mes de mayo

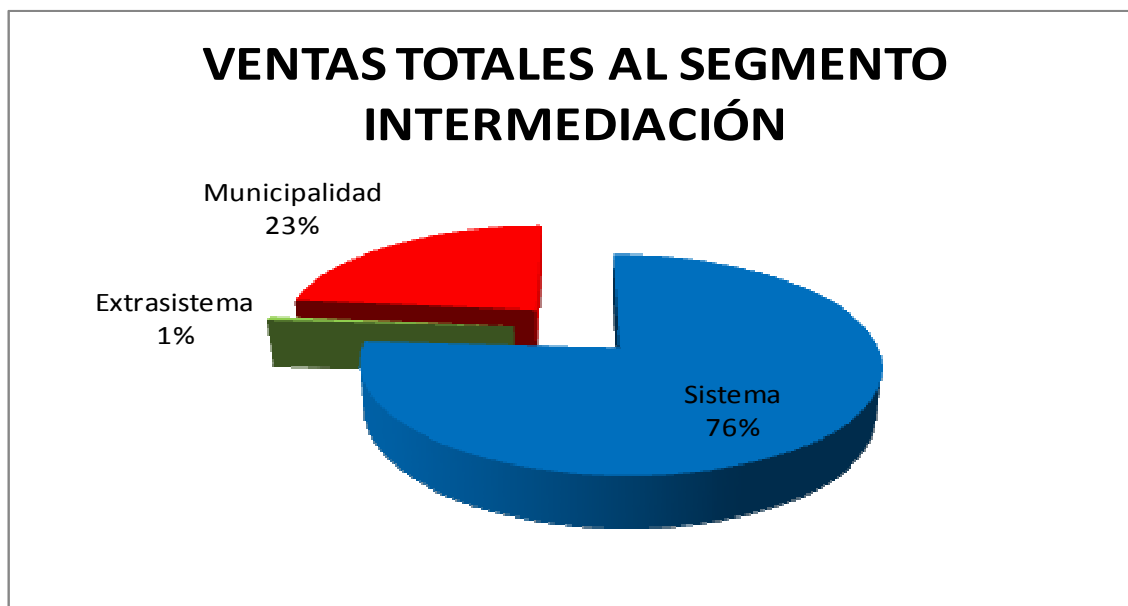
## Comparación de Participación en Gasto Farmacia 2011 - 2012



Por otra parte, el cumplimiento efectivo valorizado del año 2012 alcanzó a un 50%, cifra inferior en un 9% al mismo periodo del año anterior (para el análisis se debe recordar que, a diferencia del año 2011, se aplica el 100% de Distribución Directa y la entrada en operaciones del primer Operador Logístico). En el caso de Programas Ministeriales, se continúa operando bajo el modelo anterior reflejándose su resultado en el siguiente gráfico.



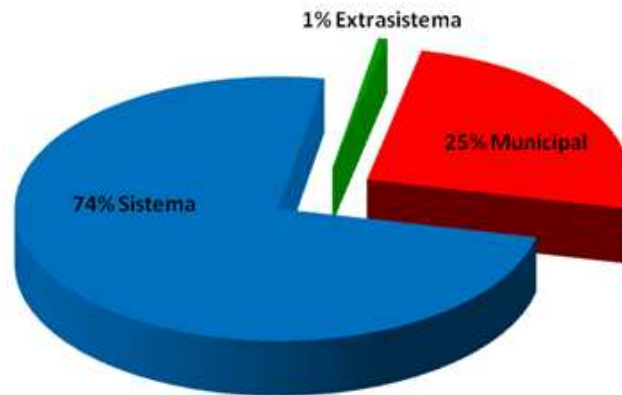
Respecto de las ventas totales al segmento intermediación del año 2011, se destaca que el 76% de ellas corresponde a Hospitales del Sistema Nacional de Servicios de Salud, el 23% a Centros de Atención Primaria de Administración Municipal y el 1% restante corresponden a ventas a organismos del “Extra Sistema”.



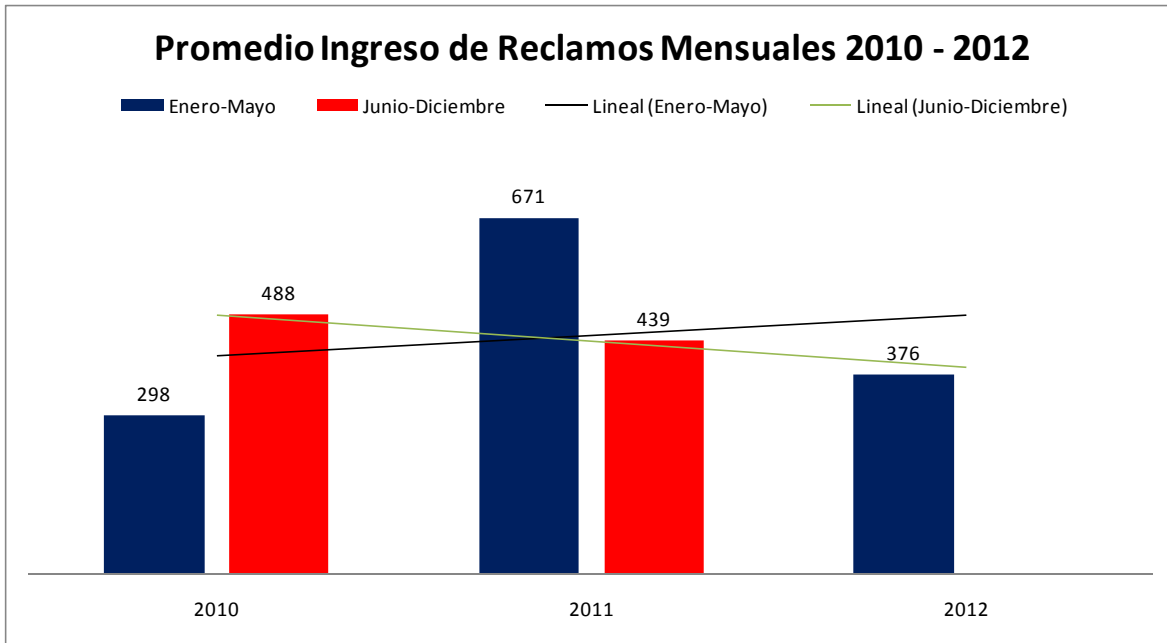
Para lograr una mejora en el cumplimiento de los establecimientos pertenecientes al Sistema, se realizó una redefinición del criterio empleado en el ranking de distribución y, así, darles la prioridad necesaria. Le siguen los establecimientos municipales que tienen buen comportamiento de pago, priorizando en la redefinición de criterio el estado de la deuda, particularmente de los Municipios.

Para el año 2012, terminada la única reprogramación en el mes de abril, la Intermediación total representa un 74% a Sistema de Salud, un 25% a Municipalidades y un 1% a Extra Sistema.

## Ventas Totales Segmento

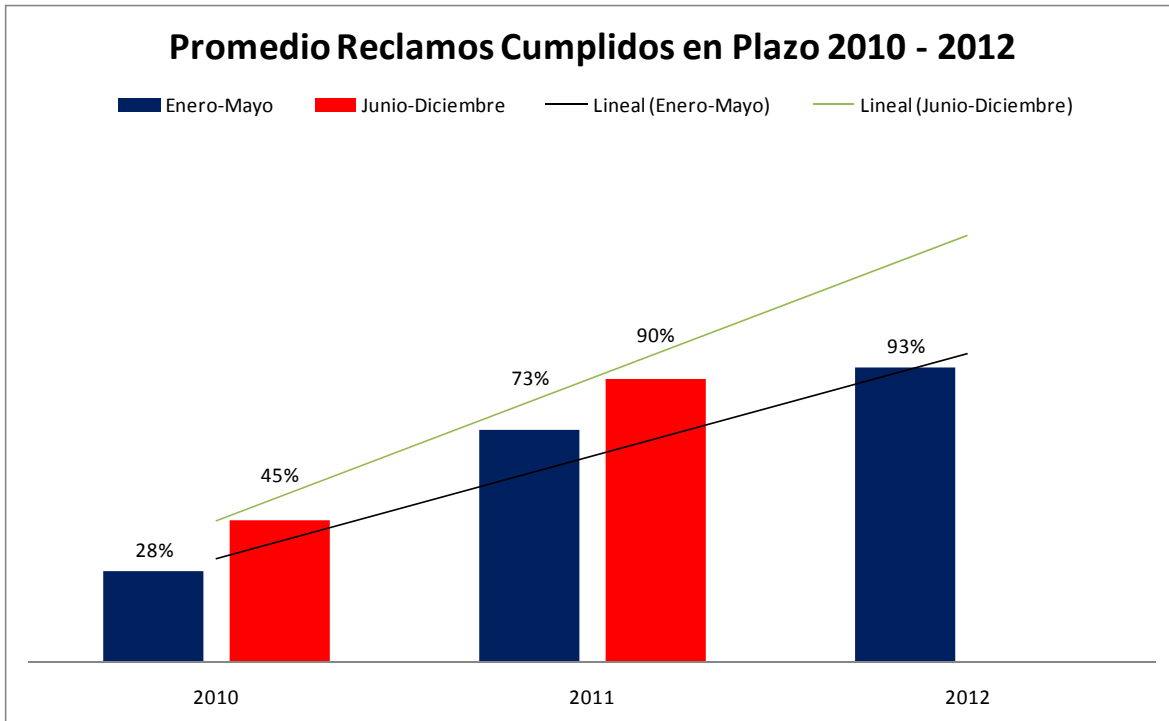


En términos de la satisfacción del cliente, en el periodo enero a diciembre del año 2011, ingresaron en promedio 93 reclamos mensuales, esto es, superior en un 30% respecto del año 2010. Para el periodo enero - mayo 2012, se registraron 376 requerimientos ingresados a OIRS, es decir, un promedio mensual de 75 reclamos, cantidad inferior en un 19% respecto del promedio mensual del año 2011.



Cabe destacar la disminución de los reclamos por insistencia o reiteración, debido a la mejora en la calidad y celeridad de las respuestas a clientes, problema detectado en el análisis y asignado a las áreas de Control Gestión, Finanzas, Auditoría y Clientes, durante el año 2011.

Producto de lo expuesto, también se avanzó notablemente en la calidad y resolución de reclamos dentro del plazo establecido, 10 días de acuerdo a la normativa, pasando de un 37% el año 2010, a un 82% en Diciembre del 2011, en lo que va del año 2012 se puede observar una mejora aún mayor (93%).



## II.- GESTIÓN COMERCIAL COMPRAS

### Generando Participación, Ahorro y Competitividad

En el mes de septiembre del año 2011, se obtuvo la aprobación por parte de la Contraloría General de la República de las Bases de Licitación Propuestas N° 164, las cuales fueron las primeras bases que recogen el nuevo modelo de negocios, cuya implantación y régimen sería para las compras de “abastecimiento del periodo 2012” y que permitirán avanzar en el proceso de reformulación de CENABAST.

Durante el presente año y producto de la evaluación práctica de dicha reglamentación, ya se cuenta con las Bases de Licitación Propuestas N° 156, que regirán los procesos de compras de “abastecimiento 2013”, las cuales se encuentran aprobadas por la Contraloría General de la República desde el mes de Junio de 2012,

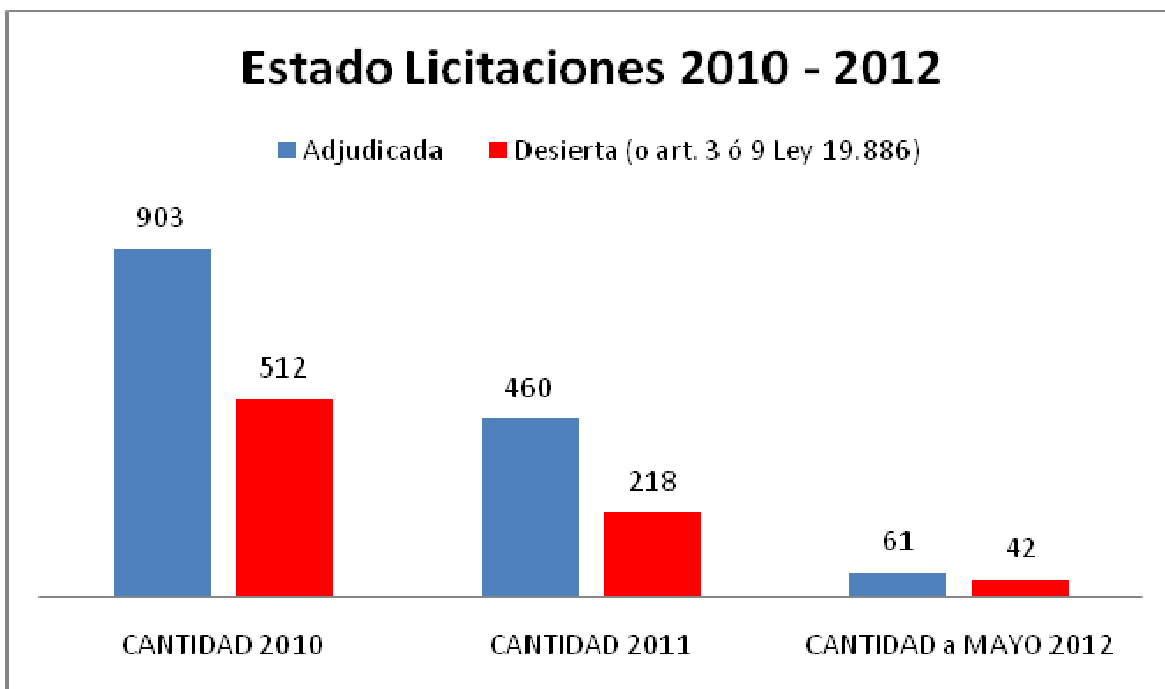
lo que implicará un mejoramiento en la oportunidad del proceso de compras 2013.

Este último documento flexibiliza restricciones, rediseña y norma derechos y obligaciones y modifica procedimiento, todo ello en pro de aumentar la participación de oferentes en los procesos de compras de CENABAST bajo el nuevo modelo y, principalmente, incentiva la participación y competitividad de pequeñas y medianas empresas del rubro.

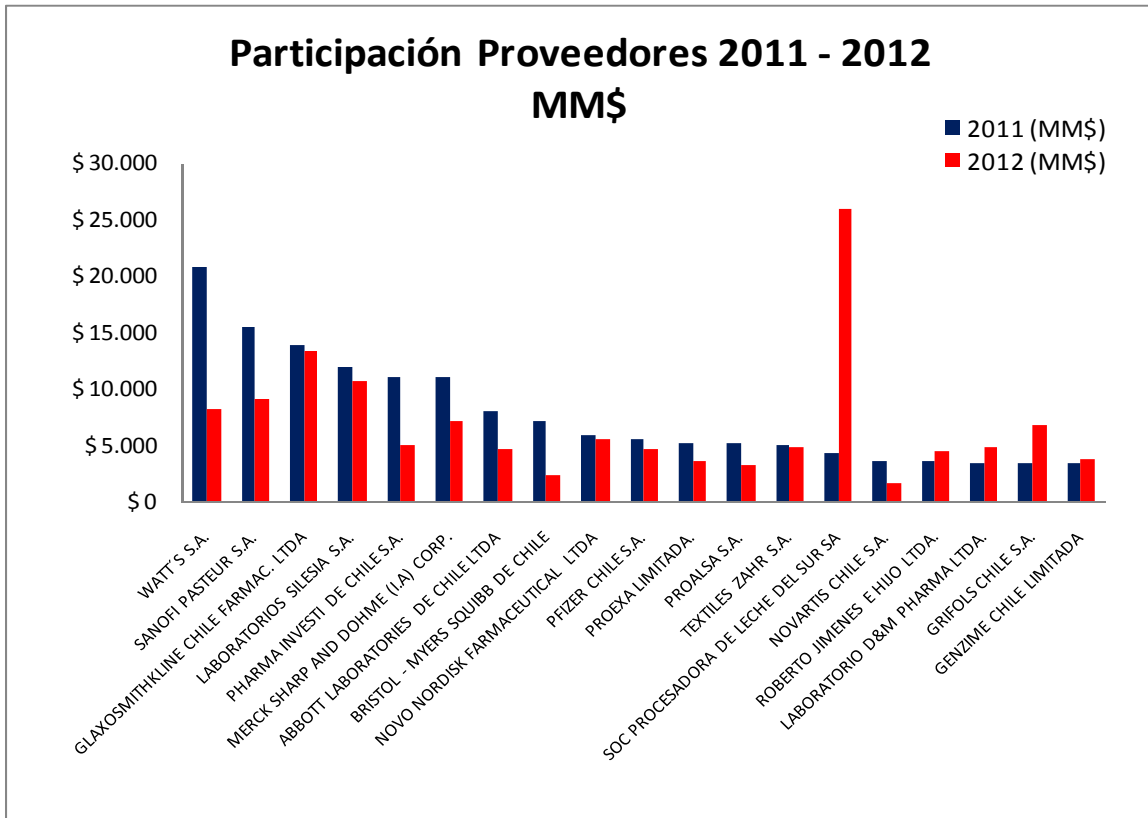
## **RESULTADOS**

En el periodo enero - diciembre del año 2011 se transó por el portal Mercado Público un total de MM\$ 207.080, de los cuales MM\$ 46.917 corresponden a la línea de Intermediación. Por su parte, de enero a mayo del 2012, se ha transado un total de MM\$ 118.277, de los cuales MM\$ 20.544 corresponden a la línea de Intermediación, de acuerdo al valorizado de Órdenes de Compra giradas.

Durante el periodo 2011, las licitaciones declaradas “desiertas” disminuyeron en un 57% respecto del 2010, en lo que va del año 2012 el promedio mensual (8 licitaciones mes), muestra una mejora de un 44% respecto del promedio 2011 (18 licitaciones mes)



Otro aspecto a mencionar, dice relación con la participación de los proveedores en los procesos de CENABAST del año 2012, en donde se destaca el aumento de participación con respecto del año 2011, de la empresa Sociedad Procesadora de Leche del Sur S.A., explicado por el mayor puntaje comparativo obtenido en sus ofertas técnicas con relación a los demás oferentes y el menor precio ofertado para las licitaciones del Programa de Alimentación Complementaria, adjudicándose tres de las cuatro propuestas en el presente periodo, por un monto de MM\$ 26.000. En el área farmacológica, se destaca la participación de GlaxoSmithKline con un monto similar al año 2011, esto es, sobre los MM\$ 13.000.



## Adquisiciones Destacadas:

### Año 2011

- Compra de Vacuna Influenza Estacional: En enero del año 2011 se adjudicó la Vacuna Influenza Estacional, cuya adquisición significó un ahorro para el sistema de MM\$ 1.246, en relación a la última compra de CENABAST.
- Compra de Medroxiprogesterona Acetato: La adquisición significó un ahorro de MM\$ 492, en relación al precio última compra CENABAST.
- Insulina NPH: Generó un ahorro respecto a las compras de los Servicios de Salud de MM\$ 1.683.

Sólo en la adquisición de estos tres productos, CENABAST generó un ahorro de MM\$ 3.421 para el Sistema.

### En lo que va del año 2012, se destaca:

- Factor Anti-hemofílico Factor VIII 500 UI: Un ahorro de MM\$ 1.410, respecto de las compras realizadas directamente a través de Mercado Público.
- Fluticasona / Salmeterol: Un ahorro de MM\$ 889, respecto de las compras realizadas directamente a través de Mercado Público

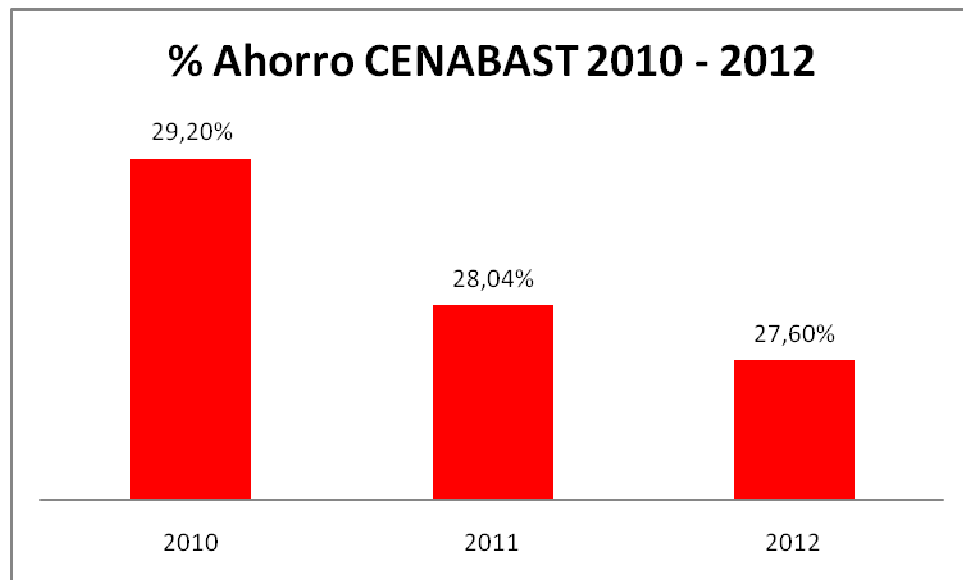
Entre ambos productos, a la fecha, se generó un ahorro para el Sistema de MM\$ 2.299.

### RESULTADOS

Los ahorros generados por CENABAST en el año 2011 en compras de Intermediación fueron de un 28,04% y equivalentes a más de MM\$13.595. Este cálculo se obtuvo aplicando la metodología diseñada para CENABAST por la Facultad de Economía de la Universidad de Chile (año 2006).

Cabe destacar que CENABAST se *autofinancia* con las Comisiones cobradas en las ventas que realiza. Estas comisiones están incluidas en la comparación de precios con Mercado Público.

Finalmente debemos señalar que el precio de venta de los medicamentos e insumos es único para todos nuestros clientes, con productos puestos en sus bodegas. De esta forma contribuimos al acceso y equidad del Sistema de Salud Chileno.



Durante el transcurso del año 2012, CENABAST ha logrado, respecto a las compras desagregadas de fármacos que se realizan a través de Mercado Público, ahorros por más de MM\$ 5.000 (27,6%).

Para la determinación de estos ahorros, se consideran los registros de ofertas de CENABAST del año respecto de las compras realizadas por los servicios en Mercado Público de una muestra 100 fármacos más relevantes de Intermediación. Así, *los niveles de ahorro que generamos serían mucho mayores si se calculara la canasta completa, esto es, considerando el resto de los productos de Intermediación más los de Programas Ministeriales y Alimentarios.*

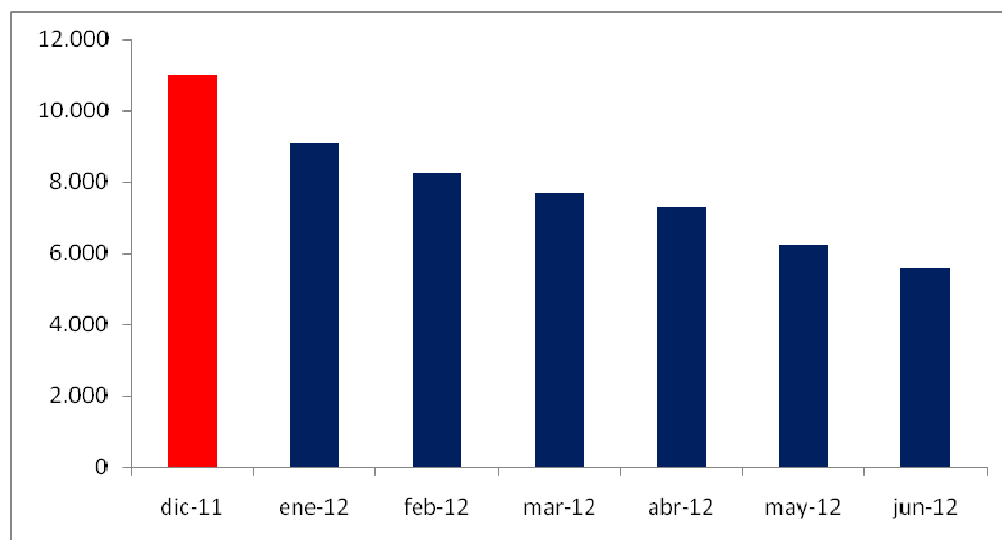
### III.- GESTIÓN LOGÍSTICA

#### En la Mejora Continua

El nuevo modelo de negocios, durante el año 2011, significó un 60% del valorizado de compras con Distribución Directa y cerró el año con más de MM\$ 11.000 de stock físico en nuestras bodegas.

Durante el año 2012, dicha situación ha variado significativamente en cumplimiento de uno de los principales objetivos de la reformulación de CENABAST, la desmaterialización de sus bodegas, situación que en términos de resultados arroja a mayo de 2012 un saldo de MM\$ 5.226 (MM\$5.578, para junio), representando una disminución de los inventarios de un 43%, respecto de Diciembre de 2011 (49% al mes de junio de 2012).

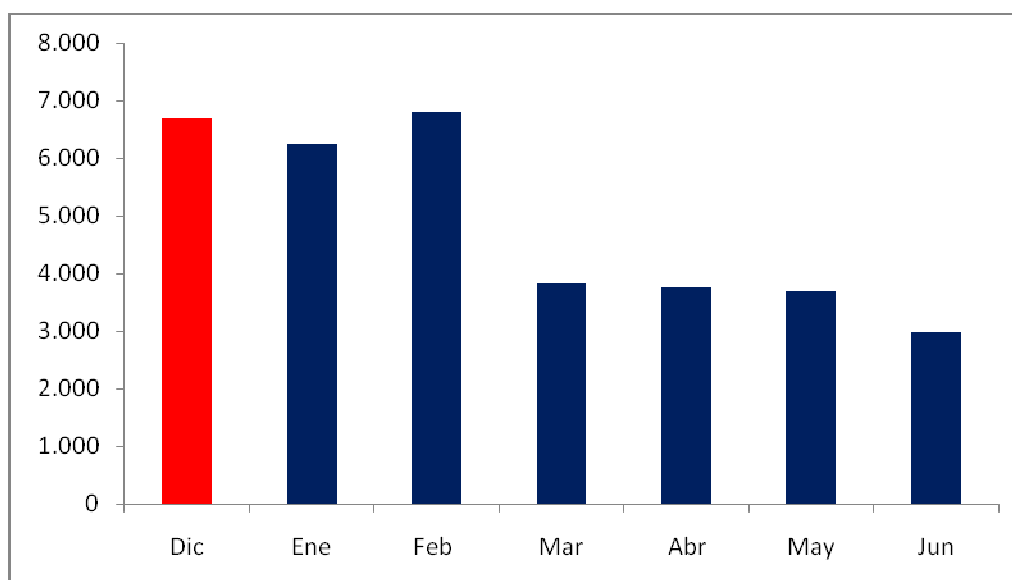
CONCEPTO	2011	2012					
	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.
Saldo stock mes	11.001	9.096	8.236	7.659	7.315	6.226	5.578
Variación respecto de Dic-11		-17%	-25%	-30%	-34%	-43%	-49%



Por su parte, el stock virtual también presenta una importante disminución respecto de los saldos registrados en diciembre de 2011. En efecto, a mayo del año 2012, este stock ha disminuido en MM\$3.006 (44,93%), baja que se incrementó en el mes de junio, llegando a los MM\$2.981 (55,44% de disminución respecto del saldo inicial 2012).

Cabe señalar, que el saldo de stock virtual que se mantiene a mayo de 2012, está principalmente conformado por partidas antiguas (anteriores a diciembre del 2011), las cuales están siendo analizadas por un equipo de funcionarios con dedicación exclusiva.

CONCEPTO	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun
Saldo Inicial	6.690	6.247	6.789	3.833	3.763	3.684
Entradas	7.067	6.185	10.379	12.044	24.928	11.371
Salidas	-7.510	-5.643	-13.335	-12.114	-25.007	-12.074
Saldo Final	6.247	6.789	3.833	3.763	3.684	2.981
Variación acumulada	-6,62%	1,48%	-42,71%	-43,75%	-44,93%	-55,44%



## **Operador Logístico**

A contar del mes de Marzo de 2012, entró en operaciones el primer operador logístico contratado vía licitación pública de CENABAST, el cual a la fecha ha movilizado 24.163 bultos con 137 toneladas de medicamentos e insumos médicos, de 58 proveedores.

## **IV.- GESTIÓN FINANCIERA**

### **Hacia un Equilibrio Financiero**

En el año 2011, el principal énfasis de la gestión financiera de CENABAST estuvo enfocado en mejorar la liquidez de la Institución, a través de diversas acciones de gestión de cobranzas, de manera de bajar el nivel de endeudamiento con los Proveedores.

Estas iniciativas han generado disminuciones en las deudas que presentaban los clientes, así como aquellas asociadas a los proveedores.

**Cuadro: Principales Cuentas**  
(MM\$ moneda mayo 2012)

	Mayo 2012	Mayo 2011	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION %
Deudores por venta	52.923	64.450	-11.527	-18%
Deuda Proveedores	62.658	81.393	-18.735	-23%
Facturas por recibir	1.752	10.006	-8.253	-82%

Como se observa, la deuda Clientes al mes mayo de 2011 alcanzaba los MM\$ 64.450, de la cual el 75% correspondía a deuda vencida y, dentro de ésta, un 37% a más de 180 días. Al mes de mayo de 2012, se observa una disminución de MM\$ 11.527 (MM\$ 26.172 a junio de 2012), donde un 43% correspondiente a deuda no vencida y un 33% a más de 180 días.

Los deudores por ventas suman a mayo 2012 MM\$ 52.923 (MM\$ 49.147 al mes de junio de 2012), de los cuales un 18,6% corresponde a deuda de los municipios. En este contexto, se han establecido convenios con 43 de estos municipios por un monto total de MM\$ 7.036, lo que representa cerca de un 70% del total de la deuda municipal.

Respecto de las obligaciones con Proveedores, a mayo de 2011, alcanzaban la suma de MM\$ 81.393, donde el 44% es deuda no vencida y un 12,8% presenta un vencimiento mayor a 180 días. A mayo 2012, las obligaciones con proveedores disminuyeron en MM\$18.735, totalizando la suma de MM\$ 62.658 (MM\$ 54.419 a junio 2012). Respecto de su antigüedad, el 54% corresponde a deuda no vencida y el 5% vencida superior a 180 días.

## **BALANCE GENERAL**

**Mayo 2012 - Mayo 2011**

(En millones de pesos de mayo 2012)

<b>ACTIVOS</b>	<b>May 2012 MM\$</b>	<b>May 2011 MM\$</b>
<b>ACTIVO CIRCULANTE:</b>	<b>65.543</b>	<b>99.361</b>
Disponible	3.792	1.409
Anticipos a rendir cuentas	12	7
<b>Deudores por ventas Netos:</b>	<b>52.923</b>	<b>64.450</b>
Cuentas por Cobrar Clientes	56.894	74.675
Anticipo Clientes	-398	-519
Recaudación por Aplicar	-3.573	-9.706
Impuestos por recuperar (IVA)	5	350
Otros activos circulantes	373	310
<b>Existencias</b>	<b>8.438</b>	<b>32.836</b>
<b>ACTIVO FIJO:</b>	<b>550</b>	<b>872</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>66.093</b>	<b>100.233</b>

<b>PASIVOS</b>	<b>May 2012 MM\$</b>	<b>May 2011 MM\$</b>
<b>PASIVO CIRCULANTE:</b>	<b>69.718</b>	<b>95.464</b>
<b>Cuentas por Pagar:</b>		
Ctas. Por Pagar Gtos. Pptarios.	1.323	1.373
<b>Proveedores Netos</b>	<b>62.658</b>	<b>81.393</b>
Cuenta por Pagar Proveedores	62.755	81.571
Anticipo Proveedores	-97	-178
Multas a favor de terceros	3.969	2.675
Retenciones ( Impto. 2° Categ. 2011)	1	2
Facturas por Recibir	1.752	10.006
Cheques caducados y Fluct. Cambio	15	16
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>-3.625</b>	<b>4.769</b>
Patrimonio	10.013	9.975
Resultado Acumulado	-11.442	-5.870
Resultado del ejercicio	-2.196	664
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>66.093</b>	<b>100.233</b>

## **ESTADO DE RESULTADOS**

**Mayo 2012 - Mayo 2011**

(En millones de pesos de mayo 2012)

<b>CONCEPTOS</b>	<b>May 2012 MM\$</b>	<b>May 2011 MM\$</b>
Ingresos por Ventas	62.897	77.066
Costo de Ventas	-61.187	-74.156
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>1.710</b>	<b>2.910</b>
<b>Gastos de Administración y ventas:</b>	<b>- 3.328</b>	<b>3.376</b>
Gastos en Personal	1.484	1.317
Honorarios	28	42
Indemnización de cargo fiscal	-	8
Textiles, Vestuarios y Calzado	-	7
Combustibles y Lubricantes	17	14
Materiales de Uso o Consumo	89	83
Servicios básicos	109	58
Mantenimiento y reparaciones vehículos	18	38
Servicios de publicidad, Impresión, encuadernación	6	14
Gastos generales	416	163
Fletes	614	1.073
Otros Arriendos	102	169
Servicios Técnicos Y Profesionales	405	317
Otros Gastos en Bienes y Servicios Consumo	6	5
Servicios Financieros y Seguros	34	68
<b>RESULTADO DE EXPLOTACION</b>	<b>-1.618</b>	<b>-465</b>
<b>Ingresos Fuera Explotación:</b>	<b>165</b>	<b>1.162</b>
Multas y Sanciones	164	474
Otros Ingresos	4	366
Act. Remanente IVA	-	5
Variación Tipo Cambio	-3	317
<b>Gastos fuera de Explotación</b>	<b>-743</b>	<b>29</b>
Gastos por Donaciones MINSAL	4	-
Ajuste de Existencias	285	-85
IVA no Recuperable	296	114
Ajuste Gastos Patrimoniales	158	-
<b>RESULTADO FUERA DE EXPLOTACION</b>	<b>-578</b>	<b>1.130</b>
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>- 2.196</b>	<b>664</b>

## PROGRAMA DE CAJA AÑO 2011

SUB	DENOMINACIÓN	PPTO .VIGENTE	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	TOTAL
	<b>TOTAL INGRESOS</b>	9.209	4.657	4.686	4.751	4.800	4.741	4.972	5.268	5.296	5.483	7.171	7.150	7.615	14.729
07	INGRESOS DE OPERACIÓN	6.223	-	46	175	532	476	587	801	705	718	489	553	915	5.998
08	OTROS INGRESOS CORRIENTES	972	568	2	116	113	45	73	29	19	8	64	-	101	1.137
12	RECUPERACION PRESTAMOS	1.971	550	425	306	164	267	88	64	63	44	1.850	135	97	4.054
15	SALDO INICIAL DE CAJA	43	3.539	4.212	4.154	3.991	3.953	4.224	4.373	4.508	4.713	4.768	6.462	6.502	3.539
	<b>TOTAL GASTOS</b>	10.208	445	531	761	846	517	599	760	583	715	709	648	1.271	8.385
21	GASTOS EN PERSONAL	3.012	198	213	509	209	215	261	202	214	279	210	217	344	3.072
22	BS. Y SS. DE CONSUMO	5.123	188	193	98	371	284	325	427	364	436	499	429	927	4.543
23	PREST. DE SEGURIDAD SOCIAL	7	-	-	-	-	7	-	-	-	-	-	-	-	7
25	INTEGROS AL FISCO	138	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
26	OTROS GASTOS CORRIENTES	14	-	-	-	-	-	9	-	5	-	-	-	-	14
29	ADQ. ACTIVOS NO FINANCIEROS	148	1	-	-	-	-	3	-	-	-	-	2	-	6
34	SERVICIO DE LA DEUDA	765	58	126	153	266	10	-	130	-	-	-	-	-	743
35	<b>SALDO FINAL DE CAJA</b>	1.000	4.212	4.154	3.991	3.953	4.224	4.373	4.508	4.713	4.768	6.462	6.502	6.344	6.344

## PROGRAMA DE CAJA ENERO - MAYO 2012

ST	EFFECTIVO	PPTO .VIGENTE	Ene	Feb	Mar	Abr	May	TOTAL
	<b>TOTAL INGRESOS</b>	6.405	391	671	474	391	518	8.789
7	INGRESOS DE OPERACIÓN	5.416	-	99	152	224	409	914
8	OTROS INGRESOS CORRIENTES	64	30	47	65	31	14	187
12	RECUPERACION DE PRESTAMOS	858	301	525	227	130	95	1.344
15	SALDO INICIAL DE CAJA	69	6.344	6.325	5.014	4.680	3.863	6.344
	<b>TOTAL GASTOS</b>	6.404	410	1.982	808	1.208	775	5.183
21	GASTOS EN PERSONAL	2.798	214	229	551	246	250	1.530
22	BIENES Y SERVICIOS DE CONSUMO	3.127	49	118	201	168	401	937
23	PRESTACIONES DE SEGURIDAD SOCIAL	-	-	-	-	-	-	-
25	INTEGROS AL FISCO	339	-	1.333	-	794	124	2.251
26	OTROS GASTOS CORRIENTES	-	-	-	-	-	-	-
29	ADQUISICION DE ACTIVOS NO FINANCIEROS	139	-	-	16	-	-	16
34	SERVICIO DE LA DEUDA	1	147	302	-	-	-	449
35	<b>SALDO DE CAJA</b>	1	6.325	5.014	4.680	3.863	3.606	3.606

## V.- GESTIÓN DE LAS PERSONAS

### Énfasis en el desarrollo de las Personas

Conjuntamente con los gremios de la institución, se ha establecido un plan de reconversión del personal del área Logística, a través de la capacitación y actualización de conocimientos con que cuentan nuestros funcionarios, quienes por muchos años han cumplido una labor exclusivamente operativa. Dicho proceso se inició en el mes de septiembre del año 2011 y se encuentra en pleno desarrollo, en paralelo a la baja de operaciones en nuestras bodegas.

Lo anterior se refleja en el grado de avance en términos de capacitación respecto del año 2011, alcanzando sólo en cinco meses del 2012 un grado de avance 52,52%, esto es el 81% de lo obtenido el año recién pasado.

A mayo de 2012, la dotación del área Logística disminuyó en un 48% respecto de la dotación de diciembre 2011 (a junio de 2012 la disminución alcanza un 59%).

Funcionarios del Depto. de Logística	May. 2011		Dic. 2011		May. 2012		Jun. 2012	
	M	H	M	H	M	H	M	H
DOTACIÓN CENABAST	4	58	5	54	2	36	1	31
SERVICIOS EXTERNOS	8	28	12	32	5	11	2	8
<b>Total</b>	<b>98</b>		<b>103</b>		<b>54</b>		<b>42</b>	

Avance Indicadores de Gestión de Recursos Humanos						
Indicadores	Fórmula de Cálculo	Resultados <sup>6</sup>			Avance Mayo 2012	Notas <sup>8</sup>
		2010	2011	Avance <sup>7</sup> 2011		
<b>1. Reclutamiento y Selección</b>						
1.1 Porcentaje de ingresos a la contrata <sup>9</sup> cubiertos por procesos de reclutamiento y selección <sup>10</sup>	(N° de ingresos a la contrata año t vía proceso de reclutamiento y selección/ Total de ingresos a la contrata año t)*100	50	29,41	58,82%	78,94%	A
1.2 Efectividad de la selección	(N° ingresos a la contrata vía proceso de reclutamiento y selección en año t, con renovación de contrato para año t+1 <sup>11</sup> /N° de ingresos a la contrata año t vía proceso de reclutamiento y selección)*100	70	100	142,85%	S/I	A
<b>2. Rotación de Personal</b>						
2.1 Porcentaje de egresos del servicio respecto de la dotación efectiva.	(N° de funcionarios que han cesado en sus funciones o se han retirado del servicio por cualquier causal año t/ Dotación Efectiva año t ) *100	11,21	9,43	118,87%	4,5%	D
2.2 Porcentaje de egresos de la dotación efectiva por causal de cesación.						
• Funcionarios jubilados	(N° de funcionarios Jubilados año t/ Dotación Efectiva año t)*100	2,8	0	0	0	A
• Funcionarios fallecidos	(N° de funcionarios fallecidos año t/ Dotación Efectiva año t)*100	0	0,94	0	0	N
○ otros retiros voluntarios	(N° de retiros otros retiros voluntarios año t/ Dotación efectiva año t)*100	5,6	6,13	91,35%	1,8%	D

6 La información corresponde al período Enero 2010 - Diciembre 2010 y Enero 2011 - Diciembre 2011, según corresponda.

7 El avance corresponde a un índice con una base 100, de tal forma que un valor mayor a 100 indica mejoramiento, un valor menor a 100 corresponde a un deterioro de la gestión y un valor igual a 100 muestra que la situación se mantiene.

8 A:Ascendente; D: Descendente; N: Neutro

9 Ingreso a la contrata: No considera el personal a contrata por reemplazo, contratado conforme al artículo 11 de la ley de presupuestos 2011.

10 Proceso de reclutamiento y selección: Conjunto de procedimientos establecidos, tanto para atraer candidatos/as potencialmente calificados y capaces de ocupar cargos dentro de la organización, como también para escoger al candidato más cercano al perfil del cargo que se quiere proveer.

11 Se entiende como renovación de contrato a la recontractación de la persona en igual o distinto grado, estamento, función y/o calidad jurídica.

Avance Indicadores de Gestión de Recursos Humanos						
Indicadores	Fórmula de Cálculo	Resultados <sup>6</sup>		Avance <sup>7</sup> 2011	Avance Mayo 2012	Notas <sup>8</sup>
		2010	2011			
• Otros	(N° de funcionarios retirados por otras causales año t/ Dotación efectiva año t)*100	2,8	2,35	119,15%	2,7%	D
2.3 Índice de recuperación de funcionarios	N° de funcionarios ingresados año t/ N° de funcionarios en egreso año t)	1,1	0,9	122,22%	1,9	D
<b>3. Grado de Movilidad en el servicio</b>						
3.1 Porcentaje de funcionarios de planta ascendidos y promovidos respecto de la Planta Efectiva de Personal.	(N° de Funcionarios Ascendidos o Promovidos) / (N° de funcionarios de la Planta Efectiva)*100	24,7	0	0	27,16%	A Nota: no hubo vacantes en la planta durante 2011
3.2 Porcentaje de funcionarios recontratados en grado superior respecto del N° efectivo de funcionarios contratados.	(N° de funcionarios recontratados en grado superior, año t)/( Total contratos efectivos año t)*100	10,1	6,11	60,49%	31,21%	A
<b>4. Capacitación y Perfeccionamiento del Personal</b>						
4.1 Porcentaje de Funcionarios Capacitados en el año respecto de la Dotación efectiva.	(N° funcionarios Capacitados año t/ Dotación efectiva año t)*100	86,9	56,13	64,59%	52,52%	A
4.2 Promedio anual de horas contratadas para capacitación por funcionario.	(N° de horas contratadas para Capacitación año t / N° de participantes capacitados año t)	13,8	13,5	97,82%	24,22%	A
4.3 Porcentaje de actividades de capacitación con evaluación de transferencia <sup>12</sup>	(N° de actividades de capacitación con evaluación de transferencia en el puesto de trabajo año t/N° de actividades de capacitación en año t)*100	43,90	50	113,89%	65%	A

12 Evaluación de transferencia: Procedimiento técnico que mide el grado en que los conocimientos, las habilidades y actitudes aprendidos en la capacitación han sido transferidos a un mejor desempeño en el trabajo. Esta metodología puede incluir evidencia conductual en el puesto de trabajo, evaluación de clientes internos o externos, evaluación de expertos, entre otras.

No se considera evaluación de transferencia a la mera aplicación de una encuesta a la jefatura del capacitado, o al mismo capacitado, sobre su percepción de la medida en que un contenido ha sido aplicado al puesto de trabajo.

Avance Indicadores de Gestión de Recursos Humanos						
Indicadores	Fórmula de Cálculo	Resultados <sup>6</sup>		Avance <sup>7</sup> 2011	Avance Mayo 2012	Notas <sup>8</sup>
		2010	2011			
4.4 Porcentaje de becas <sup>13</sup> otorgadas respecto a la Dotación Efectiva.	N° de becas otorgadas año t/ Dotación efectiva año t) *100	0	1,88	-	0,9%	A
<b>5. Días No Trabajados</b>						
5.1 Promedio mensual de días no trabajados por funcionario, por concepto de licencias médicas, según tipo.						
Licencias médicas por enfermedad o accidente común (tipo 1).	(N° de días de licencias médicas tipo 1, año t/12)/Dotación Efectiva año t	1,19	1,48	80,40%	1,51	D
Licencias médicas de otro tipo <sup>14</sup>	(N° de días de licencias médicas de tipo diferente al 1, año t/12)/Dotación Efectiva año t	0,03	0,32	9,38%	0,12	D
5.2 Promedio Mensual de días no trabajados por funcionario, por concepto de permisos sin goce de remuneraciones.						
	(N° de días de permisos sin sueldo año t/12)/Dotación Efectiva año t	0,04	0,03	133,33%	0,81	D
<b>6. Grado de Extensión de la Jornada</b>						
Promedio mensual de horas extraordinarias realizadas por funcionario.	(N° de horas extraordinarias diurnas y nocturnas año t/12)/ Dotación efectiva año t	19,0	24,19	78,54%	9,79	D
<b>7. Evaluación del Desempeño<sup>15</sup></b>						
7.1 Distribución del personal de acuerdo a los resultados de sus calificaciones.	Porcentaje de funcionarios en Lista 1	99,0%	91,10%		S/I	N

13 Considera las becas para estudios de pregrado, postgrado y/u otras especialidades.

14 No considerar como licencia médica el permiso postnatal parental.

15 Esta información se obtiene de los resultados de los procesos de evaluación de los años correspondientes.

Avance Indicadores de Gestión de Recursos Humanos						
Indicadores	Fórmula de Cálculo	Resultados <sup>6</sup>			Avance Mayo 2012	Notas <sup>8</sup>
		2010	2011	Avance <sup>7</sup> 2011		
•	Porcentaje de funcionarios en Lista 2	1%	6,81%		S/I	N
	Porcentaje de funcionarios en Lista 3	0	2,09%		S/I	N
	Porcentaje de funcionarios en Lista 4	0	0		S/I	N
• 7.2 Sistema formal de retroalimentación del desempeño <sup>16</sup> implementado	<p>SI: Se ha implementado un sistema formal de retroalimentación del desempeño.</p> <p>NO: Aún no se ha implementado un sistema formal de retroalimentación del desempeño.</p>		SI		SI	

<sup>16</sup> Sistema de Retroalimentación: Se considera como un espacio permanente de diálogo entre jefatura y colaborador/a para definir metas, monitorear el proceso, y revisar los resultados obtenidos en un período específico. Su propósito es generar aprendizajes que permitan la mejora del rendimiento individual y entreguen elementos relevantes para el rendimiento colectivo.

## **VI.- DESAFIOS 2012**

### **Hacia la Modernización**

Durante el año 2012, son múltiples los desafíos que ha debido enfrentar CENABAST. En efecto, además de la ejecución de sus operaciones habituales, deberá avanzar en el diseño y desarrollo de los proyectos asociados al Plan de Modernización. Asimismo, se deberán implementar una serie de mejoras sugeridas por distintos entes (internos y externos) cuyo propósito es superar algunas debilidades identificadas y fortalecer su control interno.

Las principales actividades y metas comprometidas para el año 2012, se presentan en el siguiente cuadro:

<b>MARZO</b>	Informe sobre el Plan de Modernización y avance trimestral a la Comisión Especial Mixta de Presupuesto del Senado.
	Respuesta informe 270 de la C.G.R.
	Evaluación Seguridad ERP-SAP e implementación de medidas correctivas críticas.
	Control Inventario Virtual, restricción a existencias de saldos por más de un mes, para nuevas transacciones.
	Proceso liquidación de stock físico al 31/12/2011, bodegas CENABAST <= M\$ 6.000.
	Inició proceso de actualización y corrección Bases de Licitación N° 164, proceso de abastecimiento 2012.
	Cumplimiento a meta de plazo promedio de Facturación, 70 días.
	Productos Certificados Intermediación re-licitados y declarados desiertos 1ª licitación, en marzo se debe cumplir meta de un 100% certificado.

<b>ABRIL</b>	Proceso de reprogramación demanda 2012.
	Seguimiento informe N° 270 C.G.R.
	Licitación servicios de mantención de red y mantención nivel 1 de software y hardware.
	Seguimiento contratos TI 2012.
	Propuesta de “Plan de Reconversión de Recursos Humanos de Logística”.
	Proceso de licitación servicio de Data Center SAP.
<b>MAYO</b>	Definición arsenal 2013, Sub Secretaría de Redes Asistenciales y CENABAST.
	Crear e Implementar Depto. TI.
	Revisión de Glosa Arsenal 2013.
	Nuevas Bases proceso de compras 2013 tomadas de razón por C.G.R.
	Seguimiento informe N° 270 C.G.R.
	Implementar recomendaciones de auditoría Control Internos Ernst & Joung.

JUNIO	Captura de Demanda 2013, previa determinación de arsenal por parte de la Subsecretaría de Redes Asistenciales.
	Seguimiento y control liquidación gradual de stock físico al 31/12/2011, bodegas CENABAST.
	Cumplimiento nueva meta de plazo promedio de facturación 45 días.
	Seguimiento informe N° 270 C.G.R.
	Licitación Facturación Electrónica CENABAST.
	Revisión de la captura de demanda por parte de la Subsecretaría de Redes Asistenciales.
	Productos Certificados Intermediación / productos adjudicados Intermediación meta > 80%.
	Auditoría Externa Permanente, bases de licitación.
JULIO	Publicación en Portal Mercado Público, del proceso de Licitaciones de abastecimiento 2013.
	Seguimiento informe 270 CGR.
AGOSTO - SEPTIEMBRE	Evaluaciones Administrativas, Técnicas y Económicas del proceso Licitaciones de abastecimiento 2013.
	Estudio de Costos, licitar servicio.
	Implantación del proceso de Facturación Electrónica.
SEPTIEMBRE-OCTUBRE	Sesiones Comisión de Adquisiciones, para el sometimiento de adjudicación, licitaciones del proceso de Intermediación abastecimiento 2013.

SEPTIEMBRE-OCTUBRE-NOVIEMBRE	Emisión resoluciones de adjudicación, emisión de contratos, resolución aprobatoria de contratos afectos y exentos, emisión de órdenes de compra, del proceso de Intermediación abastecimiento 2013.
DICIEMBRE	Cumplimiento nueva meta de plazo promedio de facturación 30 días.

En relación a las metas de gestión, al término del sexto mes del presente año, se verifica un 82% de cumplimiento sobre 28 compromisos para el periodo, no obstante, se debe considerar que los hitos que han afectado el nivel de cumplimiento tienen justificación válida dado que en la mayoría de los casos se trata de la incorporación de tecnologías, por lo cual se recomienda esperar mayor estabilización de los procesos en implantación, para el diseño y definición final de las tecnologías de información (TI).

## **VII.- CONCLUSION**

Como hemos podido apreciar en la presente Cuenta Pública, CENABAST es una institución que cumple un rol clave para el Sistema Público Chileno de Salud, que debe hacer frente a la creciente demanda por medicamentos y la complejidad del mercado de salud.

Teniendo presente lo anterior, resulta clave la implementación de las acciones que se han desarrollado durante los años 2011 y 2012, orientadas a mejorar sus tecnologías, financiamiento y gestión, todo lo cual se verá reflejado en un incremento en la calidad de los servicios de CENABAST a sus Clientes.



**VALENTÍN DÍAZ GRACIA**  
Director  
Central de Abastecimiento del S.N.S.S.