

20 de octubre de 2025

Comunicado BQDC Compras

La gestión de compras es un factor clave en la rentabilidad y eficiencia de la clínica dental. No solo ahorra dinero: genera orden, profesionaliza la clínica y libera tiempo.

El control del inventario, la planificación de necesidades, la gestión de caducidades o el seguimiento de costes son tareas que, si no se realizan con método y rigor, pueden derivar en ineficiencias, sobrecostes y pérdida de control.

Con este fin, hace poco más de un año impulsamos un primer proyecto tecnológico. Esa experiencia, aunque planteó algunas dificultades y cierta complejidad de adaptación, nos permitió aprender, detectar áreas de mejora y redefinir las bases de lo que ahora os presentamos.

Quiero agradecer la paciencia y colaboración de quienes participaron en aquella etapa. Gracias a todo lo aprendido, hoy damos un paso adelante con una propuesta más madura, práctica y plenamente alineada con las necesidades reales de las clínicas BQDC:

El Gestor de Compras BQDC, un protocolo común que permitirá a todas las clínicas comprar de forma más ágil y eficiente, asegurando el mejor precio disponible en cada momento, reduciendo tareas administrativas y garantizando una gestión profesional y centralizada de todo el proceso.

El Gestor de Compras BQDC es mucho más que un software o un programa informático: es una manera de trabajar, un protocolo común de gestión de compras diseñado para ofrecer a las clínicas una metodología moderna, rigurosa y con visión de grupo.

Para presentar el nuevo Gestor de Compras BQDC y resolver todas las dudas, se realizarán dos sesiones formativas idénticas en formato online, abiertas a todo el grupo, especialmente a socios y responsables de gestión y compras de las clínicas:

- **Jueves 30 de octubre, a las 19:00 (hora peninsular española)**
- **Viernes 31 de octubre, a las 16:00 (hora peninsular española)**

Cada sesión tendrá una duración aproximada de una hora y media, e incluirá un espacio final para preguntas y aclaraciones. El contenido será el mismo en ambas convocatorias, por lo que solo será necesario asistir a una de ellas. En los próximos días facilitaremos los respectivos accesos.

La asistencia es muy importante, ya que estas sesiones marcarán el inicio de la implantación del nuevo sistema en las clínicas del grupo.

Os invito a leer esta nota informativa con atención e implicaros activamente en esta nueva etapa, que representa un paso firme hacia una gestión más profesional, eficiente y colaborativa, y que refuerza la manera en que, juntos, seguimos construyendo el futuro de BQDC.

Muchas gracias.

Xavier Romea
Director de BQDC

Gestor de Compras BQDC | Hacia una gestión más inteligente y eficiente

Lo que compartimos hoy representa un cambio real en nuestra forma de trabajar: un modelo que optimiza los procesos de compra, mejora el control de materiales y refuerza la eficiencia económica de nuestras clínicas.

Este paso nos acerca a una gestión más inteligente, coordinada y sostenible, en línea con la filosofía de mejora continua que caracteriza a nuestro grupo.

1. La situación actual: mucho potencial por aprovechar

La gestión de compras en las clínicas BQDC sigue siendo muy desigual.

Algunas cuentan con procedimientos claros y un control básico de inventario, pero pocas disponen de un sistema integral y automatizado que abarque todo el proceso: planificación de necesidades, análisis de precios, pedido, recepción, control de stock, análisis de consumos y evaluación económica posterior.

En la mayoría de los casos, las tareas se realizan de forma manual o fragmentada, sin herramientas que unifiquen la información ni garanticen trazabilidad y control.

El resultado nos resulta familiar: desequilibrios de inventario, materiales caducados o acumulados, compras urgentes a precios más altos y una falta de visión real sobre los costes por tratamiento o especialidad.

A todo ello se suma el tiempo que requiere la gestión manual de pedidos, controles y ajustes, una tarea que absorbe buena parte del trabajo administrativo de la clínica y que podría destinarse a funciones de mayor valor añadido.

Incluso, desde la Central de Compras también hemos comprobado que, a pesar de los acuerdos preferentes y las condiciones claramente más ventajosas, no siempre se aprovechan plenamente, ya sea por desconocimiento o por falta de procesos claros que aseguren su uso.

Una buena gestión de compras debe integrar, como mínimo, los siguientes elementos:

- Planificar consumos según la actividad y la estacionalidad.
- Controlar stock y caducidades con alertas y reposiciones automáticas.
- Evaluar y comparar proveedores, garantizando calidad y precios competitivos.
- Registrar los costes de cada material y tratamiento.
- Y, sobre todo, ofrecer una visión analítica global que ayude a decidir con criterio y detectar oportunidades de mejora.

En definitiva, existe un gran potencial de mejora que ahora estamos en condiciones de aprovechar.

2. El paso adelante: una gestión común, simple y eficiente

Conscientes de este margen de mejora, decidimos dar un paso adelante y crear un sistema común que simplifique, unifique y refuerce la gestión de compras en todas las clínicas BQDC.

Este nuevo impulso no parte de cero. Es el resultado natural de la evolución de la Central de Compras BQDC, que lleva ya más de cuatro años construyendo acuerdos, fortaleciendo vínculos con la industria y consolidándose como la opción preferente de compra para un número creciente de clínicas.

Se trata de un proyecto vivo y en constante evolución, que ahora da un paso decisivo hacia un modelo más maduro, integrado y eficiente.

3. Lo aprendido y la nueva etapa

Durante el último año y medio impulsamos una primera iniciativa tecnológica con la implantación del software en varias clínicas del grupo.

Esa experiencia nos permitió aprender, identificar áreas de mejora y definir con claridad nuestras verdaderas necesidades.

No fue un proceso sencillo. Aparecieron dificultades técnicas, diferencias en la operativa y una adaptación más compleja de lo previsto. A ello se sumaron retos de comunicación y coordinación que, pese al esfuerzo de todos, en algunos casos generaron cierta confusión.

Sin embargo, cada paso nos ha servido para avanzar y madurar el proyecto. Gracias a esa experiencia, hoy contamos con una propuesta más sólida, completa y plenamente adaptada a la realidad de nuestras clínicas, con un enfoque más práctico, realista y colaborativo.

4. Nace el Gestor de Compras BQDC

De esa evolución nace el Gestor de Compras BQDC, un proyecto que combina tecnología, metodología y acompañamiento cercano para ordenar, simplificar y profesionalizar la gestión de compras de todas las clínicas.

Este nuevo sistema pasa a formar parte del Manual de Gestión BQDC, el documento que recoge los procedimientos y metodologías para una buena gestión de clínica, y definen nuestro estándar de excelencia.

En definitiva, el Gestor de Compras BQDC busca simplificar y profesionalizar todo el proceso, integrando en un solo entorno la planificación, la adquisición, el control de inventario y el análisis económico, bajo criterios homogéneos y con una visión global del grupo.

“El Gestor de Compras BQDC no es solo un software: es nuestro método común de trabajo, una forma más ordenada, eficiente y profesional de gestionar las compras en nuestras clínicas.”

Condiciones económicas

Las condiciones económicas se mantienen exactamente en los mismos términos establecidos en la primera etapa de implantación del software desarrollado por KWAL.

En aquella fase inicial, un primer grupo de clínicas ya abonó el coste de instalación y personalización (1.163 € + IVA), así como la cuota mensual de mantenimiento y soporte (50 € + IVA).

Estas clínicas no deberán realizar ningún nuevo pago, ya que la actualización a la nueva versión del sistema se incluirá sin coste adicional.

Para las clínicas que se incorporen ahora al proyecto, se aplicarán las mismas condiciones económicas que en la fase anterior:

- Instalación y personalización: 1.163 € + IVA
- Cuota mensual de mantenimiento y soporte: 50 € + IVA

Próximos pasos

Una vez validadas las pruebas piloto, iniciamos la fase de formación y despliegue del nuevo sistema.

Para ello se han programado dos sesiones formativas idénticas, con el objetivo de facilitar la asistencia a todos los miembros del grupo:

- **Jueves, 30 de octubre, a las 19:00 h (hora peninsular española)**
- **Viernes, 31 de octubre, a las 16:00 h (hora peninsular española)**

Cada sesión tendrá una duración aproximada de una hora y media e incluirá un espacio final para preguntas y aclaraciones.

El contenido será el mismo en ambas convocatorias, por lo que solo será necesario asistir a una de ellas.

En cualquier caso, es muy importante que todo el grupo BQDC participe en alguna de las dos sesiones, ya que esta formación será clave para la correcta implantación y aprovechamiento del nuevo sistema.

Tras la formación, comenzará la implantación progresiva, con seguimiento y soporte continuado tanto por parte del equipo técnico de KWAL como del equipo de gestión de BQDC, garantizando una puesta en marcha progresiva, personalizada y plenamente asistida.

Gracias a todos por vuestra colaboración, implicación y confianza en este proyecto común.

Jordi Pérez
Director de Compras

Anexo 1 | Utilidad y operativa del Gestor de Compras BQDC

Con el objetivo de facilitar la comprensión y el aprovechamiento del nuevo Gestor de Compras BQDC, presentamos este anexo, que explica de forma práctica y sencilla la utilidad, el funcionamiento y el valor de este protocolo de compras, sustentado en la plataforma tecnológica KWAL.

Este documento no es un manual técnico, sino una guía ilustrativa que muestra cómo el sistema optimiza la gestión de compras e inventario, mejora la eficiencia, reduce errores y aprovecha al máximo los acuerdos de la Central de Compras.

BQDC ofrecerá formación específica para explicar paso a paso la operativa y resolver dudas. Además, el equipo de gestión acompañará a las clínicas durante la implantación, garantizando una puesta en marcha progresiva, personalizada y plenamente asistida.

Nuestro propósito es que cada clínica adopte este protocolo con tranquilidad, confianza y apoyo continuo, hasta convertirlo en una herramienta útil, práctica y de valor real para todo el grupo BQDC.

Gestor de Compras BQDC: de la teoría a la práctica

Una buena gestión de compras e inventario evita rupturas de stock, caducados y compras urgentes. Con el Gestor de Compras BQDC, estas buenas prácticas se convierten en procesos automáticos y fáciles de aplicar en el día a día de la clínica.

Conceptos esenciales para entender el sistema

- **Carrito BQDC:** Pedido generado a la Central de Compras BQDC.
- **Carrito Virtual:** Pedido generado a otros proveedores a partir del comparador de precios (p. ej., Proclinic, DVD, Henry Schein, Dentaltix, Royal Dent; el listado puede variar).
- **SmartCart:** Algoritmo que calcula automáticamente las necesidades de compra del periodo, considerando inventario, consumo previsto, stock de seguridad, caducidades y pedidos pendientes.
- **Safety Stock (stock de seguridad):** Nivel mínimo de seguridad por artículo para evitar rupturas de stock.
- **Escandallo:** Plantilla que define el material consumido por tratamiento, usada para prever demanda.
- **FIFO (First In, First Out):** Método por el que salen primero las unidades más antiguas.
- **Ajuste:** Movimiento de corrección de inventario para resolver descuadres detectados en un recuento.

Cómo funciona el SmartCart

El carrito inteligente calcula las necesidades de compra del periodo seleccionado. Para resultados fiables:

1. Inventario actualizado: registrar entradas, salidas y ajustes.
2. Safety stock parametrizado: definir el mínimo por producto.
3. Escandallos configurados: indicar las cantidades por tratamiento.

La parametrización inicial se realiza con apoyo de BQDC y KWAL.

Minimiza el stock sin comprometer la operativa

El sistema mantiene niveles mínimos y máximos ajustados al consumo real.

Cómo lo aplica el Gestor BQDC:

- Definición de safety stock por producto.
- El SmartCart combina consumo previsto (escandallos o histórico), stock actual, stock de seguridad, caducados y pedidos pendientes.
- Alertas visibles de bajo stock o sin stock en la pestaña de inventario.

Ejemplo:

- Consumo mensual previsto: 10 cajas de anestesia.
- Stock actual: 2. | Safety stock: 4.
- Propuesta SmartCart: $10 \text{ (previsto)} + 4 \text{ (seguridad)} - 2 \text{ (disponible)} = 12 \text{ cajas.}$

Asegura el suministro y el mejor precio

El modelo se basa en centralizar al máximo las adquisiciones a través de la Central de Compras BQDC, garantizando mejor precio, trazabilidad y eficiencia.

Si una referencia no está disponible o no es competitiva, el sistema ofrece dos alternativas:

1. Producto equivalente (otra marca/fabricante) utilizado por muchas clínicas BQDC, lo que avala su calidad y compatibilidad.
2. Comparador: consulta en tiempo real otros proveedores del mercado, visualiza condiciones y accede a sus catálogos o plataformas de compra para poder realizar la compra.

Así, el proyecto se consolida como una herramienta útil, viva y en constante evolución.

La centralización es la base del modelo, pero el primer compromiso de BQDC sigue siendo con las clínicas: ofrecer soluciones reales, facilitar el suministro y responder con agilidad a sus necesidades. Cada nueva demanda o producto de interés se analiza con rigor para valorar su incorporación al catálogo común, fortaleciendo así el sistema de compras del grupo.

Aprendemos, mejoramos y fortalecemos juntos la Central de Compras.

Opciones de compra en el software

El Gestor de compras BQDC ofrece tres formas de generar el carrito:

1. SmartCart (ideal)
 - Genera automáticamente la lista completa (Carrito BQDC + Carrito Virtual).
 - Requiere inventario, safety stock y escandallos bien configurados.
 - Al utilizar SmartCart, el sistema reemplaza el carrito de compras activo.
2. Compra más habitual
 - Sugiere los productos más comprados históricamente y sus cantidades habituales.
 - Al usar esta opción, el sistema reemplaza el carrito activo.
3. Recuperar carrito / Repetir compra
 - Permite recrear un carrito a partir de un histórico de compras.
 - En este caso, la compra no reemplaza el carrito actual, lo complementa.

Movimientos de inventario

En el Gestor de Compras BQDC hay tres tipos de movimientos (todos con trazabilidad):

Entrada

1. Validar compras/pedidos: validar todo el pedido o línea a línea; se puede editar precio, lote, caducidad y proveedor.
2. Entrada manual: seleccionar el producto e introducir unidades; se puede editar precio, lote, caducidad y proveedor.

Salida

- Seleccionar producto y unidades. Por defecto, se aplica FIFO (sale primero el material más antiguo).

Ajuste

- Movimiento de corrección para resolver descuadres tras un recuento (stocktaking).
- Deja registro con motivo e impacto en stock.

Ejemplo:

- Entrada: validar un pedido de 10 cajas de anestesia (registrando lote y caducidad).
- Salida: consumo de 2 cajas en tratamientos; el sistema descuenta las más antiguas (FIFO).
- Ajuste: se detecta un descuadre de 3 cajas y se corrige con un ajuste registrado.

Reposición y salidas de material

Cada vez que se consume un pack (unidad de venta) o se traslada material a un gabinete, el sistema registra una salida en inventario.

Estas salidas actualizan automáticamente el stock y alimentan al SmartCart, mejorando la precisión de las previsiones.

Mide, analiza y mejora continuamente

El Gestor de Compras BQDC permite, entre otras funcionalidades:

- Filtrar por categoría, marca/fabricante, valor en euros, orden alfabético (asc/desc) o nivel de stock (asc/desc).
- Visualizar y filtrar caducados, próximos a caducar, bajo stock o sin stock.
- Consultar por producto el histórico de movimientos y su índice de rotación (calculado automáticamente).
- Recibir alertas de carritos pendientes de validar en Entradas a inventario.

Resumen

El Gestor de Compras BQDC convierte las buenas prácticas en procesos automatizados y medibles:

1. SmartCart anticipa necesidades de compra con un clic.
2. Centralización en BQDC, con comparador externo cuando es necesario.
3. Opciones flexibles: SmartCart, compra habitual o repetir carrito.
4. Trazabilidad total en entradas, salidas y ajustes.
5. Filtros avanzados para organizar catálogo e inventario.
6. Métricas objetivas para la mejora continua.
