



Nuevas fórmulas de contratación de Tecnología Sanitaria

Ignacio Ayerdi
Director General de Philips Cuidado de la Salud

Introducción

En los últimos años, hemos asistido en España a la construcción de un número ingente de nuevos hospitales, con financiación pública, que no tiene parangón en nuestra historia y, probablemente, tampoco en los países de nuestro entorno. Ello ha sido consecuencia de la coincidencia en el tiempo de:

- La renovación de hospitales históricos como: Puerta de Hierro, La Fe, Sant Pau, General de Asturias, Son Dureta, Lugo, Universitario de Valladolid, Cartagena, Burgos, Reus, etc.
- La creación de nuevos Hospitales para hacer frente a la demanda generada por el crecimiento de la población, acentuada por el cambio de estrategia de crear hospitales de tamaño más pequeños y más cercanos al ciudadano (ejemplos: los nuevos hospitales de la Comunidad de Madrid, Valencia, Andalucía, etc.)

Simultáneamente, también se han construido un número importante de

hospitales con financiación privada (Grupo Quirón, Capio, USP, Recoletas, NISA, etc...).

Estos hospitales, independientemente del tipo de financiación que tengan, tienen el reto de equiparse con la tecnología adecuada al tipo de hospital y encontrar fórmulas que les permita mantenerla actualizada y les ayude a combatir la amenaza de la obsolescencia tecnológica.

En este artículo, me referiré exclusivamente a la adquisición de la tecnología de los nuevos hospitales con financiación pública aunque alguna de las alternativas sea válida también para los de financiación privada.

La necesidad de contener el déficit y de abordar este ambicioso programa de inversiones ha estimulado a la administración pública a la búsqueda de soluciones, diferentes a las tradicionales, para facilitar la financiación de la tecnología sanitaria. En este proceso, ha contado, entre otros agentes, con la industria de la tecnología sanitaria. Fruto de esa interacción se ha optado por distintas fórmulas de contratación que paso a señalar.

Alternativas

Concurso tradicional.- Sigue vigente.

Objeto: Adquisición de equipos.

Se define la dotación de equipos, sus especificaciones técnicas, y se licita la adquisición asignando una dotación económica que contempla la inversión inicial y, a veces, el importe del contrato de mantenimiento posterior al período de garantía.

Los criterios de valoración incluyen las características técnicas de los equipos ofertados, los servicios ofrecidos (mantenimiento y formación) y la oferta económica de los equipos, a veces se valora también el importe del mantenimiento. El peso varía según comunidades, observándose una tendencia a primar el precio frente a los otros criterios. El caso extremo es la Comunidad de Madrid donde, una vez cumplidas las especificaciones técnicas, el precio es el único criterio –lo que en mi opinión no es muy adecuado pues no se tiene en cuenta que se está comprando, no sólo el equipo, sino los servicios asociados (mantenimiento, formación, etc.)–.

Concurso plurianual.

Objeto: Adquisición de equipos con financiación plurianual

Se define la dotación de equipos, sus especificaciones técnicas, y el período de ejecución del contrato, que suele oscilar entre los 7 y los 10 años.

Se licita la adquisición de los equipos, su mantenimiento y actualización, y su financiación.

Los criterios de valoración incluyen las características técnicas de los equipos ofertados, los servicios ofrecidos (mantenimiento, formación, colabora-

ción, etc.) y la oferta económica global. El peso del precio, siendo importante, no es determinante.

Diálogo competitivo.

La nueva Ley de Contratos (Artículo 164.3) permite que en proyectos singulares, cuya complejidad hace muy difícil el elaborar unas prescripciones técnicas exhaustivas, la administración incorpore a los posibles socios tecnológicos a dialogar para, conjuntamente, definir la mejor solución a las necesidades planteadas en el objeto del concurso.

Inicialmente, se hace una convocatoria con un documento descriptivo del contrato, que define el objeto del mismo, su plazo de duración, el presupuesto asignado y, de manera genérica, el contenido tecnológico. A continuación, se inicia un proceso de negociación con las empresas candidatas para terminar de definir el contenido del concurso.

Una vez terminado el proceso del diálogo, el órgano de contratación solicita a las empresas candidatas la presentación de la oferta final.

El objeto de licitación en este tipo de proyectos incluye, además del equipamiento, la gestión integral del mantenimiento que contempla una serie de prestaciones complementarias donde destaca:

- **Riesgo de disponibilidad:** Se exige un compromiso de disponibilidad y reparación de los equipos en un tiempo determinado, en función de la criticidad de áreas y equipos. En general, lleva asociado deducciones económicas en el caso de incumplimiento.
- **Renovación Tecnológica:** Se contempla la sustitución de equipos

durante el período de contrato, para valorar las prestaciones e importe de esos equipos se utiliza como referencia el criterio de Bandas Tecnológicas.

Como criterios de selección, se ponderan: la oferta económica, las características/prestaciones de los equipos, el mantenimiento/garantía y disponibilidad, el programa de formación y el programa de mejoras. El peso del precio, siendo importante, no es determinante.

Valoración

En nuestra opinión, las distintas alternativas pueden ser válidas pero en función del tipo de contrato unas son más adecuadas que las otras.

Concurso tradicional.

Pros: Simplicidad en preparación, rapidez en resolución.

Cons: No actualiza la tecnología, tiene el riesgo de que los profesionales sobredimensionen las especificaciones iniciales por miedo a no tener otra oportunidad en varios años. Alta inversión inicial.

Indicación: Adecuado para la compra de equipamiento de reposición y no tanto para el equipamiento de un nuevo departamento porque no resuelve la obsolescencia tecnológica.

Concurso plurianual.

Pros: Inversión distribuida sobre el período del contrato.

Configuración de los equipos adecuada a las necesidades.

Actualización tecnológica incluida.

Mayor motivación de los profesionales.

Compromiso del proveedor.

Cons: Mayor complejidad en su preparación.

Indicación: Nuevos Departamentos de alto contenido tecnológico (ej: Diagnóstico por Imagen).

Diálogo competitivo.

Pros: Mejor definición de la solución tecnológica por la incorporación del proveedor en la fase inicial.

Permite que no compute como déficit Inversión distribuida sobre el período del contrato.

Actualización tecnológica incluida.

Mayor motivación de los profesionales.

El Socio Tecnológico comparte riesgos y acepta penalizaciones.

Cons: Gran complejidad en su tramitación, período de ejecución muy largo.

Indicación: Proyectos muy complejos difíciles de definir con precisión (ej: equipamiento pluridepartamental, etc.).

Inversiones que no se desea que computen como déficit.

Balance de las experiencias realizadas

El éxito o fracaso del proceso está más determinado por la actitud de las partes que por la selección de la alternativa.

En las experiencias recientes que hemos tenido, observamos, en general,

una falta de confianza entre las partes, hasta cierto punto lógica por la novedad de la experiencia. Esta desconfianza, en general más acusada en la Administración, hace que, a veces, el diálogo se convierta en monólogo. Si el resultado del proceso es asimétrico (con clara ventaja para una de las partes), la implementación del acuerdo será difícilmente sostenible para un período tan largo.

Una de las dificultades encontradas en los ejemplos de diálogo competitivo es que se predefine de una forma genérica el contenido, en base a él, se define el importe económico y el plazo de duración; durante el período de diálogo, se tiende a enriquecer el contenido lo que hace que al final haya una descompensación entre la dotación económica y el contenido del contrato.

Hay que destacar también algunas excepciones donde el proceso se ha llevado con máxima transparencia entre las partes y espíritu de colaboración; en estos casos, se han alcanzado acuerdos modélicos que están funcionando a plena satisfacción de todas las partes.

Conclusión

El ciclo de evolución de las tecnologías sanitarias se está acelerando en los últimos años, fruto de la mayor inversión en innovación, lo que hace que los equipos se hagan prematuramente obsoletos desde el punto de vista tecnológico. Es previsible que este ritmo no sólo no se contenga sino que se acelere. Dado que la inversión para alguna de estas tecnologías es alta, es muy recomendable buscar fórmulas que hagan compatible que los hospitales estén tecnológicamente actualizados y que el coste de la inversión sea asumible y sostenible.

En este contexto, la fórmula tradicional de Concurso Público se ha revelado inadecuada cuando se trata de dotar de tecnología a los nuevos hospitales o servicios, por no contemplar la actualización tecnológica.

La administración pública cuenta con nuevos instrumentos, contratación plurianual y el diálogo competitivo, que le permite abordar con éxito estos proyectos. En este proceso, es imprescindible contemplar al proveedor como un socio tecnológico con quien se comparte los riesgos y las oportunidades.