



Colaboración público-privada: Una oportunidad de mejora

Antonio Isiegas

Director España y Portugal. PPP/PFI Group. GE Healthcare

Muchos países han comenzado a usar operaciones de Colaboración Público Privada (CPP) como un medio más eficaz y efectivo para ofrecer servicios a los ciudadanos. Convenios dentro de los cuales grupos privados participan o dan apoyo a la creación de infraestructuras y la provisión servicios públicos basados en éstas.

Un concepto erróneo acerca de los proyectos CPP es que estos son la financiación privada de infraestructuras públicas. Esto no es estrictamente correcto. La financiación es sólo una parte del proceso. La verdadera esencia de los proyectos CPP no es la compra por parte de la administración de un activo, sino la compra de un servicio, bajo unas determinados términos y condiciones. Este hecho y no el estrictamente el financiero, es el que hará viable o no la operación.

CPP es básicamente una relación de compartir riesgos. Cada proyecto ha de ser estructurado para conseguir una localización óptima de éstos, que cada parte soporte el riesgo que mejor sabe gestionar. La plusvalía de la operación, difícilmente se realizará sin la transferencia de riesgos correspondientes. Asimismo la transferencia in-

apropiada de riesgo puede añadir costes innecesarios al proyecto, sólo niveles de riesgo "eficientes" deben ser transferidos. La identificación, evaluación, colocación y mitigación de riesgos son determinantes en el éxito del proyecto.

La tendencia por la cual la provisión de servicios generalmente soportada por el sector público está pasando al sector privado se origina por el cambio de actitud de los ciudadanos, que pasamos de "pagadores de impuestos" a "usuarios de servicios".

Las necesidades sanitarias no tienen límites naturales. A las que existen en un momento dado siempre les siguen otras nuevas impulsadas por la tecnología, el envejecimiento, la demanda de confort, los estilos de vida y hasta las modas, en una expansión potencialmente infinita. Por eso el coste de la asistencia sanitaria adecuada para un nivel dado de desarrollo económico y que satisfaga las demandas de la población, es casi imposible de establecer.

Una primera vía de mejorar la gestión es a través de sistemas de colaboración público-privados en la figura de

un socio tecnológico a largo plazo que garantice la dotación, mantenimiento, evolución tecnológica y renovación del equipamiento tanto en hospitales nuevos como en los existentes.

La existencia de una nueva normativa (Ley 30/2007 de 30 de Octubre de Contratos del Sector Público) abre nuevos horizontes de colaboración.

En el Diario de Sesiones del Congreso de los Diputados en sesión número 35 celebrada el Martes 20 de Junio de 2007, dentro del orden del día se aprueba el proyecto de Ley de Contratos del Sector Público.

En la exposición final de motivos podemos leer:

“Quiero señalar algo que han dicho todos los expertos que han examinado el proyecto y es que este contrato pretende, aportar una solución a algunos de los déficits que planteaba el sistema de contratos típicos en el derecho español –me refiero concretamente a la construcción y gestión de hospitales públicos por parte de operadores privados; todos conocemos la insuficiencia que existe tanto en concesión de obra pública como en relación con el contrato de gestión de servicios públicos– y en segundo lugar algo que venía reclamando Cotet, fundación que se dedica a la investigación y al desarrollo, que es la creación de una figura que diera satisfacción a los problemas que suscitaban los contratos tecnológicos. Este es uno de los objetivos que se pretende afrontar con el contrato de colaboración”.

Se trata en consecuencia de un marco legal idóneo que desde su creación y en su espíritu pretende satisfacer las necesidades tecnológicas y de innovación en un marco proactivo de cola-

boración e interacción entre los socios público y privado fundamentalmente en la provisión de servicios clínicos.

Las ventajas que este tipo de contratos aporta a la administración son muchas y entre otras podemos enumerar:

- Se transfiere conocimiento del Sector Privado al Sector Público con el fin de ordenar los recursos y necesidades proporcionando metodologías que eviten la adquisición de tecnologías no suficientemente justificadas.
- Cambia el concepto de proveedor por el de socio tecnológico que ayuda a definir la cartera de servicios, necesidades de tecnología con sus correspondientes bandas tecnológicas y calendarios de renovación y actualización.
- Aportación de soluciones integrales e integradas que favorecen la eficiencia y minimizan los errores.
- Minimiza la obsolescencia tecnológica.
- Catalizador del cambio. Plataforma tecnológica sostenible.
- Coste fijo sin sorpresas.
- Financiación a largo plazo garantizada.
- Apoyo al desarrollo de servicios futuros.
- Flexibilidad de las inversiones adaptadas al cambio de las necesidades.

España es el mercado europeo más activo en este tipo de contratos en la actualidad.

Son muchos los proyectos bajo el título de socio tecnológico que se están desarrollando en España siendo cada uno de ellos diferente y único en su desarrollo.

A corto plazo seremos capaces de demostrar el cambio sustancial que aporta este tipo de contratos en los hospitales públicos en la mejora de los niveles de servicio.