



Vista general del nuevo hospital Clínico del PTS, que lleva terminado y sin funcionar desde 2010. ■ GONZÁLEZ MOLERO

Así funcionará el nuevo Clínico

El modelo público-privado ya está implantado en centros baleares, murcianos y catalanes

ANGELES
PEÑALVER



mapenalver@ideal.es

General Electric pertenece a la terna de empresas que luchan por asociarse con la Junta de Andalucía para poner en marcha el sanatorio

GRANADA. De acuerdo con la Ley de Contratos del Sector Público, la Junta de Andalucía va a proceder -para adjudicar a una firma privada el equipamiento del nuevo hospital Clínico del PTS- a un diálogo competitivo entre empresas, que permite al órgano de contratación realizar un sistema de mejora constante, por cuanto los licitadores deben ir ajustando sus soluciones técnicas en distintos encuentros hasta que finalmente se elija la que resulte más ade-

cuada a las necesidades del contratante.

El modelo que aplica por primera vez la administración autonómica -precisamente en Granada- empezó en Inglaterra como un tipo de contrato con una empresa privada que incluía la renovación de la tecnología para que esta no se haga obsoleta en los sanatorios. «Las máquinas suelen tener ciclos de vida de unos diez años. Aunque hay países como Francia donde se cambian cada cinco», explica Antonio Beceiro, marketing manager de General Electric Healthcare, una de las tres empresas que aspira a ganar ese concurso convocado por la Junta. Él asegura que nuestro país no figura precisamente en los mejores puestos de Europa en dotación tecnológica de hospitales.

En la península hace solo seis años que comenzó a implantarse este tipo de contrato público-privado para desarrollar centros sanitarios como el hospital de Reus. «La empresa es un socio de la administración pública y se tiene que hacer cargo de la formación del personal, del mantenimiento de las máquinas...», abunda el empleado de GE Healthcare.

Además, en el pliego inicial del equipamiento del nuevo Clínico se incluye que la compañía debe inventariar el material ya existente en San Cecilio y proceder a su traslado hasta el Parque Tecnológico de la Salud.

Son Espaces, un ejemplo

En el hospital balear de Son Espaces, donde General Electric es socio del Gobierno autonómico, el diálogo competitivo entre todas las em-

presas aspirantes y el sector público duró nueve meses. Si los plazos son similares, no habrá tiempo para que el nuevo San Cecilio abra sus puertas a finales de 2012, tal y como han anunciado reiteradamente los responsables de la Junta de Andalucía. No obstante, Higinio Almagro, delegado de Salud en Granada, argumenta: «No todos los diálogos competitivos son iguales; esperamos que el nuestro sea más breve y llegar a las fechas dadas». Y confirma -como ya adelantó IDEAL- que finalmente solo serán tres las firmas que compitan por este acuerdo público-privado.

«Normalmente,



una terna de multinacionales -Siemens, Philips y General Electric- están en liza en este tipo de proyectos», comenta Beceiro. Así ocurrió en 2010 en Murcia, en los hospitales de Cartagena y Mar Menor, cuyo concurso abarcaba los próximos 15 años por un importe final de más de 132 millones de euros. Finalmente ganó Siemens.

Higinio Almagro recuerda que aunque el presupuesto base de la licitación es de 56.631.678,81 euros, con una cifra total que asciende a 66,8 millones por el IVA, en la inminente 'lucha' entre las empresas por dotar el nuevo hospital granadino lo que se pretende es que esta cantidad sea finalmente menor sin renunciar a la calidad.

Equipos electromédicos de alta tecnología, ecógrafos, cunas térmicas, equipos de anestesia... todo lo pondrá la compañía ganadora. «General Electric tiene sobre el 75% de lo que puede necesitar un hospital»,

«En Son Espaces. Un TAC de General Electric utilizado en este hospital balear que funciona mediante el modelo público-privado.

OPINIONES DE REFERENTES

Juan Palmer Jefe Radiología de Son Espaces

«Tenemos una tecnología que ni habíamos soñado»

«La ventaja es que te permite acceder a una tecnología que en cantidad y calidad no habíamos soñado hasta ahora».

«Esto nos ha hecho atender mejor a los pacientes en todas las áreas. Además, a los médi-

cos nos es más fácil saber cómo funcionan las máquinas porque la formación es mejor y totalmente continua. Ya no hay periodos de formación aislados, sino que el socio tecnológico se preocupa de que todos sepamos optimizar bien los aparatos. Asimismo, le interesa que los tratemos bien. El hospital se convierte en una especie de laboratorio vivo».

El profesional de la sanidad pública dice que en el año y medio que en Son Espaces lleva con el modelo público-privado implantado, gracias a la estrecha colaboración entre la vertiente tecnológica y la humana, se han reducido listas de espera y se han mejorado diagnósticos. «Yo le veo muchas ventajas; en Radiología hemos ganado en calidad asistencial».

Antonio Beceiro Manager de General Electric Healthcare

«Aún está por perfilar cómo pagará la Junta»

El empleado de una de las compañías que aspira a convertirse en socio de la Junta de Andalucía en el hospital de Granada deja claro que la mayoría de las decisiones importantes se toman a

lo largo del diálogo competitivo que comenzará en unas semanas. «Entonces se perfilará cómo pagará la administración, por ejemplo», abunda Antonio Beceiro, quien tiene claro que el sistema público se beneficia mediante este modelo de una gran cantidad de software médico -aplicaciones de los aparatos- que de otra manera le sería complicado poder alcanzar.



abunda su empleado. Mobiliario, como camas o cocinas, no está dentro del catálogo de la empresa tecnológica, que se suele asociar con otras firmas para cumplir con esas necesidades.

Los abonos dinerarios de la administración pública, en este caso la Junta de Andalucía, a la compañía privada se diluyen a lo largo de los años. «Cómo se formulará el pago dependerá de lo que se acuerde en las siguientes reuniones. Lo que sí queda claro es que la entidad pública no tiene que entregar todo de golpe por lo que no se endeuda tanto», explica Arantxa Pascual, directora general del área de radiología de General Electrics.

Tanto la empresa estadounidense de tecnología médica como el doctor Juan Palmer, jefe de Radiología de Son Espases, el hospital público balear donde ya se ha implantado este modelo, coinciden en que la cercanía y el trato fluido entre los técnicos y los sanitarios permite funcionar mucho mejor.

Las deudas con Fenin (Federación Española de Empresas de Tecnología Sanitaria) por parte de las Comunidades Autónomas en España tampoco parece asustar demasiado a General Electrics. La cantidad adeudada por las distintas comunidades autónomas a las empresas de este sector ascendía a los 5.230 millones de euros a 31 de diciembre de 2011. El plazo medio de demora en el pago es de 473 días, aunque hay casos como el de la Comunidad Valenciana en el que se ha llegado a los 884 días.

«La parte tecnológica, la médica y humana pasan a formar parte de un solo bando»

Almagro, delegado de Salud, confirma que solo son tres las empresas candidatas

«Ya, pero esto no se soluciona con un tipo de contratación u otra. Quizá el nuevo plan de pago a proveedores aprobado por el Gobierno mejore en algo el panorama. Y nosotros estamos optando en Granada a firmar un contrato de ocho años, un plazo prudencial para que se arregle la situación económica», explica Antonio Beceiro.

La parte tecnológica, la médica y humana, con este modelo pasan a formar parte de un solo bando. En eso coinciden los representantes de la privada y el doctor Palmer, empleado público. «Con el sistema público-privado claro que hemos mejorado la calidad de las imágenes que empleamos y el diagnóstico de nuestros pacientes», espeta el facultativo.

Por ejemplo, hablan ambas partes de un TAC (Tomografía Axial Computarizada) 'Optima CT660', uno de los equipos que tiene instalados el Hospital Son Espases de Palma de Mallorca. «Es tecnología punta. No solo es más cómodo para el paciente y proporciona mejores imágenes para el diagnóstico y tratamiento, sino que, además, reduce la exposición a la radiación a la mitad y, en algunos casos, hasta el 70%, como han demostrado investigadores del área de pediatría del propio hospital. Asimismo, reduce el consumo de energía hasta un 60%», alaba el empleado de General Electric.

Junto a él asiente el médico radiólogo, cuyo centro tiene unos 400.000 ciudadanos en su área de referencia más todos los turistas estacionales. El nuevo Clínico atenderá a una población de 566.000 habitantes, entre Granada, su área metropolitana y el área sanitaria sur, esto es, la Costa.

Higinio Almagro Delegado de Salud

«Partimos con unas cifras que hay que mejorar»

El delegado de Salud en Granada, además de confirmar a IDEAL que solo tres empresas optan al diálogo competitivo, deja claro que las cifras de las que se parten -66,8 millones IVA inclui-



do- deben ser mejoradas en el proceso final de licitación. Almagro valoró que a pesar de la crisis la Junta de Andalucía apuesta por una sanidad pública, universal, gratuita y de calidad. Además, ya adelantó con anterioridad que pretenden reducir a cuatro meses el proceso de diálogo para su adjudicación para así poder mantener las fechas de apertura.