


[Enviar a un amigo](#)

Nicola de Chiara. Strategic Partnership Manager. Otsuka.

Sanidad Privada: su relevancia y sinergias con la sanidad pública



24/11/2014 2561

En los últimos años hemos asistido en todos los sectores económicos a la aparición de nuevos segmentos de mercados que nunca nos habíamos imaginado y que aportan valores y aplicaciones enormes, y que en muchos casos, nos han facilitado el desarrollo de nuestro día a día.

Esta situación es debida en mayor medida como resultante del cambio o mejor dicho, de la transformación del panorama económico tal como lo habíamos conocido; la necesidad de reinventarse ha contribuido enormemente en esta metamorfosis que ha trastocado casi todos los sectores económicos.

Solo uno de ellos se resiste al cambio: el sistema sanitario público, ese coloso que presta una labor asistencial de gran calidad a la totalidad de la población, pero con una estructura destinada a una profunda renovación tanto a nivel estructural como en su gestión empresarial, para no sufrir el más que probable peligro de extinción.

La organización a nivel empresarial brilla por su ausencia o precariedad, y el alto grado de burocracia e implicación de los directivos define su idiosincrasia poco dada a grandes cambios. Si además consideramos las diferentes políticas sanitarias aplicadas en cada una de las comunidades autónomas y el panorama de difícil entendimiento entre los diferentes decisores y la industria farmacéutica, se entiende que la sanidad no puede presumir de grandes avances en línea con los nuevos aires que van soplando.

Las iniciativas dirigidas a una profesionalización de los directivos de la sanidad se están multiplicando para dotar a los responsables de la gestión sanitaria de herramientas más ágiles que les permitan no solo adaptarse a los cambios, sino ser capaces de anticiparse a los mismos.

Un antiguo proverbio chino afirmaba que cada situación de crisis representa una oportunidad: podríamos decir que esta circunstancia es justamente lo que han sabido ver los grupos sanitarios privados que gradualmente se han ido introduciendo en el panorama sanitario español y actualmente representan una alternativa de calidad a un sistema sanitario público asfixiado entre recortes presupuestarios y masificación en los centros, recortes en investigación y un largo etcétera que han puesto los dos bandos, el privado y el público, en clara disputa territorial y de protagonismo.

Según datos publicados en el último informe del IDIS (Instituto para el Desarrollo e Integración de la Sanidad) hay más de 7 millones de usuarios de la sanidad privada que, sumados los 2 millones adscritos a mutuas administrativas (Isfas, Muface y Mugeju) evitan un mayor colapso de la sanidad pública ayudando de esta manera a una mayor sostenibilidad del sistema.

Hablar de sanidad pública es referirse a los continuos recortes de personal y presupuestarios; demoras en las listas de esperas; copagos; servicios concertados; modelos de gestión asistencial atomizados según la comunidad...

La sanidad privada reclama su protagonismo y su papel de partner con el cual se debería contar para redefinir el plan estratégico de la sanidad nacional. El 26% del gasto sanitario ya está directamente imputado a la sanidad privada representando alrededor del 2,5% del PIB.

Este artículo pretende ser una reflexión y abrir un debate muy interesante que se está cocinando en todos los foros sanitarios: ¿pueden convivir la sanidad pública y la privada?

En mi opinión aparte de coexistir deberían ser capaces de crear sinergias que al final deben representar una mejor y mayor calidad asistencial de la población.

Nuestros centros hospitalarios han sido y deberán seguir siendo un referente internacional por su calidad, innovación y su alto nivel tecnológico, pero esto pasará seguramente si seremos capaces de aprovechar el buen hacer que el sector público y el privado sean capaces de poner en común.

Una vez analizados los diferentes escenarios, hay que ser valientes y plantearse algunas modificaciones de calado y que intentaré explicar a continuación y que representan una nueva forma de entender la oferta sanitaria del futuro, que sin duda aún a las diferentes sensibilidades del ámbito público y el privado.

1. EL RETO DE LA FINANCIACIÓN

La colaboración público-privada en la compra de productos y servicios debería ser una práctica habitual a medio plazo, un marco nuevo donde tanto el comprador como el vendedor comparten los riesgos y los resultados. El paradigma existente está acabado y todos estamos obligados a una profunda revisión, incluyendo el sector de la industria farmacéutica cuyo papel deberá ser más participativo en las decisiones futuras y que sea visto como un partner de confianza y no como un mero negociador de moléculas.

2. RISK SHARING (Acuerdos de riesgo compartido)

Frente a la avalancha de anglicismos, deberíamos ser críticos y preguntarnos cuántas veces se ha abarcado este tema y valorado su real puesta en marcha: los resultados hasta la fecha son esperanzadores pero más bien escasos. Por naturaleza, cualquier organización siempre quiere ganar, mientras este nuevo término implica ser audaces, apostar por un modelo diferente y que nos revelará sus beneficios en unos términos y tiempos diferentes a los que consideramos actualmente. El problema es que nadie quiere dar el primer paso: a las compañías de tecnología todavía les cuesta detectar sus interlocutores entre tantos gestores sanitarios, mientras que estos últimos no están preparados ni saben cómo manejar este nuevo tipo de negociación.

Este concepto tiene mucho atractivo en el sector privado pero se está incidiendo muy poco por falta de acercamiento de la industria farmacéutica en general en este sector, mientras que en el sector público estas iniciativas caen en saco roto por escaparse de los criterios internos y su incapacidad de análisis de resultados.

De esta forma seguiremos hablando, convocando seminarios y dándole vueltas a este tema que corre el riesgo de transformarse en leit motiv de moda hasta la aparición de otro anglicismo que lo sustituya.

3. REORGANIZACIÓN DE LA GESTIÓN SANITARIA

La administración sanitaria pública tiene muchas vertientes controvertidas y de difícil solución rápida, así que los nuevos protagonistas deberán ser los gestores que tomen la iniciativa y que deberán esforzarse en superar sus reticencias y explorar nuevos caminos.

El futuro pasa por promover alianzas y eliminar barreras entre el sector público y privado, ajustando sus necesidades en función de las circunstancias de cada territorio.

Ya existen experiencias de éxito en la colaboración público-privada y que no han tenido la suficiente repercusión para que su ejemplo sea imitado en más áreas.

Un ejemplo es el modelo Alzira, basado en un pago capitativo según el cual la Administración paga a la empresa concesionaria una cantidad anual fija y preestablecida por cada uno de los habitantes adscritos. El centro es un hospital público, construido en suelo público y perteneciente a la red de hospitales públicos, cosa que garantiza la naturaleza pública del servicio de salud.

La prestación del servicio sanitario se adjudica durante un periodo de tiempo preestablecido a una empresa concesionaria, que se compromete a la buena marcha y gestión del servicio público.

Otro ejemplo puede ser la colaboración entre el Consorci Sanitari Terrassa y el Hospital General de Catalunya del grupo IDC Salud en los procesos radioterápicos: con esta iniciativa se han podido contener los costes ofreciendo una calidad asistencial reconocida por los propios usuarios.

Entonces ¿Por qué la colaboración público-privada no se intensifica? Y también podríamos formular otra pregunta: ¿Quién debería impulsar este proceso?

En este último año estoy trabajando en estrecho contacto con los que son los grupos sanitarios privados del país y realmente hay que reconocer su implantación territorial y sus capacidades asistenciales.

El concepto ligado a una sanidad privada solo para los pacientes con mayores recursos económicos se ha debilitado enormemente; hoy debemos hablar de un conglomerado de clínicas, hospitales y centros especializados con una preparación y una gestión empresarial que hace viable el modelo privado, unido a una satisfacción de los usuarios que valoran muy positivamente muchos aspectos que van del trato personalizado, la espera medico quirúrgica reducida hasta la resolución asistencial que registra un menor retorno a urgencias o una tasa de reingresos en hospitalización que ronda un 5%.

La implantación de políticas de garantías de calidad acreditadas por organismos internacionales se ponen de manifiesto, por ejemplo, si consideramos la presencia cada vez más significativa de los centros privados en lo que a ensayos clínicos se refiere: el 40% de los proyectos de investigación que registra la patronal farmacéutica se realiza fuera del sector público.

La industria farmacéutica no puede seguir mucho tiempo dedicándoles poca atención a unos nuevos interlocutores mucho más profesionalizados y orientados a la gestión.

Haciendo mío el nuevo concepto de "patient-centricity", los usuarios están cada vez más informados y eligen la excelencia contemplando en consecuencia la sanidad privada como su primera opción.

Nuestra misión es la de crear vínculos de complicidad, puentes de conexión entre ambos sistemas, público y privado; pero para cumplir con este cometido deberemos perder el miedo a enfrentarnos a escenarios que no dominamos o inesperados.

Deberemos ser innovadores en nuestros planteamientos de colaboraciones que ya no serán a corto o medio plazo, sino orientados a la generación de beneficios mutuos duraderos, con estrategias bien definidas y consensuadas y sabiendo compartir éxitos y fracasos.

Todos los triunfos nacen cuando nos atrevemos a comenzar y el gran reto que se nos avecina es apasionante. Por mi propia experiencia, puedo afirmar que todo lo que habíamos aprendido hasta ahora se está quedando obsoleto.

En primer lugar tendremos que definir con mucha claridad cuál es el papel que queremos representar en este nuevo escenario: ¿espectadores pasivos o ser los artífices del cambio?

Es innegable que la colaboración público-privada será el gran desafío desde este mismo momento y no todo el mundo es consciente de esta revolución. Henry Ford decía que "nadie cambia si no siente la necesidad de hacerlo" y así dejamos pasar el tiempo perdiendo oportunidades de negocio maravillosas.

Personalmente prefiero los errores del entusiasmo a la indiferencia de la sabiduría. Las barreras las creamos en nuestro imaginario, nos da vértigo pensar que podemos actuar de una forma que no es la establecida, pero creo que nos encontramos en el momento idóneo para anticiparnos al cambio creando nuevas fórmulas organizativas y cuestionar lo realizado hasta ahora.

Si hacemos una revisión retrospectiva, la sanidad pública ha evolucionado extraordinariamente en todos los aspectos. Hoy podemos ser intervenidos quirúrgicamente con técnicas no invasivas, disponemos de tratamientos efectivos y bien diseñados que han convertido enfermedades letales en terapias crónicas y contamos con una clase médica bien formada repartidos a lo largo y ancho de toda la red asistencial nacional.

En resumen destacaría varios aspectos claves:

- La colaboración público-privada puede representar la solución más razonable capaz de evitar duplicidades a través de diferentes acuerdos traducibles en concertos, concesiones, o mutualismo.
- Es necesario un gran pacto para que la sostenibilidad y el futuro del sistema sanitario de España no se vea comprometido. Es evidente entonces que dentro de este nuevo marco estratégico la sanidad privada juega un papel determinante y hay que tenerla en cuenta en todas aquellas decisiones que afecten a la mejora de la sanidad en todos sus aspectos. Si no fuera por su contribución, no sería posible descargar la carga de la sanidad pública de toda una serie de actuaciones que de otra forma no podría absorber.
- La sanidad privada es una realidad con la cual hay que convivir y aprovechar su dinámica de trabajo más ágil y flexible para saber interactuar con la misma.
- Saber identificar las oportunidades que sepamos canalizar de la colaboración público-privada.
- Implicar nuestras organizaciones en este nuevo proceso de promoción y de relaciones corporativas.

No es un camino fácil y hay muchos obstáculos que se interponen; por un lado existen las incomprensiones de los decisores y pagadores además de los diferentes objetivos de la sanidad pública y la privada, y por el otro lado hay una clara indefinición estratégica de las compañías proveedoras frente a este nuevo horizonte de mercado.

Solo podremos afrontar este nuevo ciclo con inteligencia y optimismo, consciente de la responsabilidad que recae sobre todos en beneficio tanto de la sostenibilidad del sistema sanitario, como de la capacidad de saber trasladar a una población cada vez más envejecida y con una esperanza de vida incrementada que a la vez requiere de nuevas tecnologías e innovaciones que deberán costearse sin distinción entre la sanidad pública y privada.

Categorías:

• [Gestión de Empresas](#)