

Adquisición de productos y servicios en Radiología

Recomendaciones de la Sociedad Española de Radiología (SERAM)

Independientemente de que se haga en el ámbito público o en el privado, la adquisición de un producto o equipamiento médico es siempre un proceso complejo y difícil que requiere la valoración de múltiples factores. Estos factores son los que en último extremo deben decidir cuál es la mejor elección de entre las posibles opciones. Razonablemente, cualquier decisión será más adecuada cuantos más factores se tomen en consideración.

Debido a la crisis económica y a la necesidad por parte de los gestores de maximizar la eficiencia de sus equipos de trabajo, se ha extendido entre los administradores de las empresas sanitarias el concepto erróneo de que los productos relacionados con la Radiología, desde equipos hasta material fungible, medicamentos o contrastes, son en realidad *commodities*, materias primas entre las que no existen diferencias apreciables y que pueden ser comprados o contratados “al peso”, basándose exclusivamente en el coste. Este concepto es una falacia y puede tener en último extremo una notable repercusión en la eficiencia de los servicios sanitarios, debido a la condición que tienen los servicios de Radiología de pieza central de la inmensa mayoría de los procesos clínicos.

La idea de que la tecnología detrás de dos equipos de RM, o de dos contrastes de empresas distintas, es la misma, o que la calidad de dos equipos puede ser equiparada si ambos cumplen una serie de especificaciones técnicas, es atractiva para cualquier gestor, dada su simplicidad, pero como todas las simplificaciones es absolutamente falsa. Y cuanto más se incrementa la complejidad de la tecnología que existe detrás de los equipos, algo que ocurre cada año, más errónea es.

Otra falacia muy extendida es que si un equipamiento o servicio es bueno para una aplicación lo es para todas de la misma forma. Las distintas empresas proveedoras de servicios radiológicos adoptan para conseguir el mismo resultado soluciones tecnológicas diferentes. Eso hace que dependiendo del tipo de utilización de los equipos o del *case-mix*, el rendimiento y la calidad del resultado de su utilización sea variable, siendo mejor en unos casos para equipos de una marca y en otros para una diferente. Incluso en algunos casos, equipos con tecnología más simple y más económicos pueden adaptarse mejor y obtener mejores resultados que otros más complejos o avanzados.

La adquisición de equipos, productos o servicios dirigidos a diferentes instalaciones o centros a través de una adquisición global puede en ocasiones ahorrar dinero a corto plazo, pero ser un error estratégico a la larga al no tener en consideración las especificidades y necesidades de cada una de las unidades de Radiología. Es crítico valorar dónde, como, en qué condiciones y por quien va a ser utilizado ese equipo o producto.

Una estrategia inteligente, y sobre todo eficiente, de adquisición y renovación de los equipos radiológicos tiene que tener en cuenta todos estos factores. El coste del equipo es importante, pero es imprescindible estar seguro de que va a cumplir su función. Las repercusiones en cadena sobre el proceso sanitario de un error diagnóstico o de un diagnóstico no obtenido u obtenido tardíamente debido a un equipamiento inadecuado pueden llegar a ser inmensas. Por tanto el coste no debe ser nunca el único criterio que se utilice. Utilizando un viejo aforismo, "la cesta del pobre va dos veces al mercado".

La SERAM, sociedad científica que agrupa a los radiólogos del estado español y miembro de la Sociedad Europea de Radiología, recomienda por tanto que en la contratación de productos o servicios radiológicos se cumplan una serie de requisitos que garanticen que la elección final es idónea y se adapta al producto o servicio que mejor responde a las necesidades específicas del contratante.

Recomendaciones de la SERAM para la adquisición de productos y servicios radiológicos

1.- Planificación previa.

Antes de realizar una adquisición o contratar un producto o servicio es necesario realizar un estudio de las necesidades que se requiere cubrir. Es importante sobre todo establecer detalladamente los requisitos mínimos que si no se cumplen serán motivo de eliminación. Al establecer estos requisitos deben primar los criterios de uso sobre las simples medidas numéricas. Y, por supuesto, estos requisitos deben tener una justificación técnica objetiva y no ser usados simplemente para dirigir la compra a un suministrador específico.

Por tanto es importante un estudio detallado de las necesidades presentes y previstas y contar en su valoración con los usuarios directos del producto o del servicio, ya sean técnicos o radiólogos. La utilización de criterios externos, por prestigiosa que sea la fuente, aunque eventualmente puede servir de apoyo, nunca debe sustituir al análisis específico y de hecho es una de las principales fuentes de ineficiencia y error en la contratación de productos y servicios.

2.- Presupuesto.

Dado que los recursos son limitados, el precio límite de adquisición debe ser fijado inicialmente.

3.- Análisis de las ofertas.

a.- Estrategias

Se pueden usar estrategias diferentes cada una de las cuales tiene pros y contras.

- La primera es establecer un precio final y buscar el mejor producto posible por ese precio. Tiene la ventaja de que permite en ocasiones adquirir productos más avanzados tecnológicamente que retrasen la obsolescencia del equipamiento adquirido, o que permitan

ampliar la cartera de servicios del centro. Sin embargo con frecuencia los pluses que se ofrecen corresponden a elementos que no son necesarios o cuya utilidad futura es dudosa.

- La estrategia alternativa es buscar el mejor precio entre los equipos y servicios que cumplen con lo requerido. Permite ahorrar recursos económicos pero hay que considerar que precios diferentes encubren con frecuencia calidades y tiempos de obsolescencia diferentes.

- Una estrategia intermedia, y la más efectiva, consiste en analizar el valor añadido real que proporcionan las diferencias entre los equipos y si eventualmente puede resultar de interés el pagar la diferencia de coste. Para analizar este valor añadido real tiene que tenerse en cuenta la aplicabilidad clínica de las mejoras que se ofertan y para ello es crítico realizar un análisis detallado por parte del usuario final.

- En los contratos de la administración la estrategia de contratar por un precio fijo no es aplicable, ya que se marca un presupuesto límite y se ponderan los aspectos técnicos y los descuentos en el precio. En este caso, la sobreponderación del factor precio a costa de la calidad puede ocasionar que se adquieran productos inadecuados. Es crítico en estos casos el establecer clara y estrictamente los requisitos mínimos de calidad y prestaciones que se exigirán al producto para excluir aquellos que no los cumplan, y/o ponderar adecuadamente los aspectos de utilidad, tecnología o, en el caso de los fármacos, las fichas técnicas, los estudios de eficacia y seguridad, las presentaciones y su idoneidad para cada circunstancia. Todo ello para evitar adquirir aquellos que no respondan a las necesidades.

b.- Factores adicionales a tener en cuenta

- Implementación. Además de todos los aspectos logísticos, de ubicación y medios requeridos para la puesta en marcha del equipo o uso inicial del producto, se debe presentar un detallado plan de formación en su uso del personal que va a utilizar el equipo o producto. Este plan no sólo cubrirá la implementación inicial sino también tendrá en cuenta futuras innovaciones.

- Garantía. Se debe detallar y valorar en la adquisición el tiempo y extensión de la misma.

- Actualizaciones e innovaciones. Los equipos médicos requieren de constantes actualizaciones de su software que mejoren las prestaciones de los mismos. Se deben fijar en los proyectos un detalle de los compromisos y posibles costes de estas actualizaciones. Lo mismo con los productos y servicios y las posibles innovaciones futuras.

- Mantenimiento. En el caso de los equipos y servicios se deben fijar los costes del mantenimiento y sus modalidades (completo, parcial detallado) a partir de la finalización de la garantía, con un compromiso de cubrir el mismo por la empresa adjudicataria, abarcando hasta la fecha prevista de obsolescencia tecnológica del equipo; esta fecha debe ser indicada en el presupuesto presentado. Se debe considerar asimismo el tiempo de respuesta ante cualquier problema técnico y/o de suministro, que debe ser detallado en la propuesta. Este factor es especialmente crítico en lugares aislados (un ejemplo pueden ser las Islas Canarias por su lejanía con la Península) dado el impacto económico de cualquier retraso.

- Formación. Es imprescindible que la empresa suministradora del producto o equipo haga constar la formación y el apoyo posterior que va a proporcionar a los usuarios en la utilización de los mismos.
- Uso, productividad y ergonomía. Es muy importante la valoración de los equipos en un entorno clínico. Para ello conviene contar con la valoración del radiólogo y (muy importante) del técnico. La acción del producto sobre el flujo de trabajo y la productividad tiene al final un mayor impacto económico que el precio del equipo.
- En el caso de los fármacos y contrastes, se debe tener en cuenta la ficha técnica, los estudios de eficacia y seguridad en poblaciones de pacientes específicos, las singularidades de cada molécula, las presentaciones y su idoneidad para cada circunstancia (volúmenes, concentraciones, viscosidad, etc).
- Compatibilidad. En el caso de los equipos y el software, estos deben cumplir con los estándares internacionales de intercambio (HL7, DICOM, IHE) y garantizar su compatibilidad con el resto del equipamiento ya instalado y el futuro.

4.- Una estrategia a medio plazo: establecimiento de estructuras de asesoramiento técnico

La participación del usuario del equipo en la toma de decisiones es crítica. Él va a ser además el principal perjudicado de una elección equivocada. Igualmente lo es la toma en consideración del valor real de uso de los productos y servicios frente a la evaluación teórica basada en criterios técnicos numéricos.

En los últimos años una de las causas de la quiebra del sistema público de salud ha sido la toma de decisiones de contratación de productos y servicios por parte de personas legas en la materia utilizando criterios muchas veces dudosos, y sin tener en consideración la opinión de los profesionales sanitarios. Es preciso aprender de estos errores. La creación de estructuras técnicas de asesoramiento para la compra y la contratación que incluyan a los usuarios de los productos y servicios radiológicos, tanto a nivel de centros como de organizaciones sanitarias, es una iniciativa prudente e inteligente que la SERAM recomienda. Su participación en la administración de las organizaciones sanitarias contribuye siempre a planificar las adquisiciones y contrataciones, prever las necesidades y sacar el máximo rendimiento de los recursos disponibles, incrementando la eficiencia del sistema y haciendo que la toma de decisiones se base en criterios profesionales y técnicos y no en otros más dudosos, como ha sido frecuente.