

Alianzas públicoprivadas para los hospitales, ¿un lobo con piel de cordero?

El punto de vista del arquitecto.

Martin Fiset, MRAIC, Consultor y planificador de facilidades de salud, Montreal, Canadá

Definición

- ❑ Participación del sector privado en el suministro de servicios públicos.
- ❑ Un método de adquisición por el cual una autoridad pública entra en alianza con un consorcio privado para diseñar, construir, operar y dar mantenimiento a una facilidad por un período de 25 a 35 años y luego devolverlo a la autoridad.
- ❑ En inglés se conoce con las siguientes siglas: P3, PFI, AFP, BOOT.

Martin Fiset, M. Arch., MRAIC

2

Características

- ❑ Se utiliza principalmente en países con servicios nacionales de salud
- ❑ Existen diferentes modelos en diferentes países y al interior de cada país
- ❑ El modelo mas frecuente es el conocido por las siglas DBFOT
- ❑ Puede ser considerado como una extensión de diseño-construcción

Martin Fiset, M. Arch., MRAIC

3

Justificaciones del sector gobierno

- ❑ *El sector publico es intrínsecamente ineficiente y menos reactivo que el sector privado*
- ❑ *Los gobiernos no pueden continuar financiando facilidades de antemano*
- ❑ *Los gobiernos quieren obtener una relación calidad-precio más alta que usando el modelo tradicional*
- ❑ *Los riesgos pueden ser transferidos al sector privado*
- ❑ *El método de adquisición de las tan necesitadas facilidades necesita ser acelerado*

Martin Fiset, M. Arch., MRAIC

4

Consortorio

- Generalmente incluye:
 - Una institución financiera
 - Un contratista de la construcción
 - Arquitectos e ingenieros
 - Consultores especializados
 - Proveedores de servicios

Asuntos claves

- Relativamente hay poca experiencia con este tipo de modelo
- Los gobiernos tienen que realizar unas rigurosas evaluaciones
- Sumamente conflictivo entre los profesionales de diseño involucrados
- Varios asuntos claves: costo, calidad, flexibilidad y complejidad

Costo

- Es muy costoso preparar una propuesta
- Los préstamos para el financiamiento son más costosos para el sector privado que para el sector público
- Los riesgos tomados por el sector privado son subestimados
- Proyectos altamente complejos
- El costo de gastos anuales podría ser más alto que el costo pagado con el método de adquisición convencional, sin embargo en el P3 el servicio de mantenimiento es más minucioso y efectivo
- Es muy difícil de establecer comparaciones entre la adquisición por P3 y los métodos más convencionales

Calidad

- El eterno triángulo: costo, tiempo y calidad
- En general los proyectos P3 se terminan a tiempo y dentro del presupuesto aunque en detrimento de la calidad
- Baja calidad de los documentos de licitación
- Los elementos de diseño que benefician a los usuarios creando un medioambiente propicio a su curación, y un medio de trabajo mejorado no siempre son implementados

Flexibilidad

- ❑ El suministro de cuidados de salud es sujeto a rápidos cambios
- ❑ Los contratos P3 son extremadamente detallados para limitar riesgos y por lo tanto sumamente inflexibles
- ❑ La flexibilidad es muy raramente incorporada en el diseño puesto que representa un costo adicional en diseño y costos de construcción

Complejidad

- ❑ La complejidad de grandes hospitales-escuela con una multiplicidad de participantes no se presta fácilmente al modelo P3
- ❑ ¿El modelo P3 puede simplificarse suficientemente para aplicarse a proyectos complejos?

Conclusiones preliminares

- ❑ La justificación teórica para el financiamiento privado es ampliamente aceptada pero los resultados prácticos no cumplen siempre las expectativas
- ❑ Los servicios de salud P3 suelen construirse respetando los plazos y el presupuesto, pero ello se logra a menudo a expensas de la calidad
- ❑ Los servicios P3 son generalmente mas caros que los suministrados por métodos tradicionales
- ❑ Los servicios P3 no son adaptables a futuras necesidades
- ❑ El debate de este tipo de modelo es frecuentemente caracterizado por ideología mas que por evidencia

La experiencia del arquitecto

- ❑ Muy raras veces se escucha la opinión del arquitecto
- ❑ El modelo P3 es generalmente promocionado por instituciones financieras y constructores
- ❑ Los constructores generalmente contratan los profesionales del diseño y son responsables por su desempeño
- ❑ Los arquitectos que se interesan a formar parte de un consorcio deben enfrentar muchos retos

Retos

- ❑ Existen grandes riesgos financieros involucrados al tomar parte del modelo P3 y pocas firmas arquitectónicas tienen la capacidad de tomar tal riesgo
- ❑ Congela recursos financieros que podrían ser utilizados en otras posibilidades más rentables
- ❑ El modelo P3 requiere un proceso de suministro diferente y un ámbito de servicios diferente
- ❑ Los arquitectos deben trabajar paralelamente con un gran equipo multidisciplinario

Retos

- ❑ Los arquitectos deben trabajar a un ritmo de trabajo muy demandante y fechas límites pero no tienen control sobre los otros miembros del equipo
- ❑ Debe trabajarse de forma extremadamente eficiente y guardar un estricto control de gastos
- ❑ Los diseñadores están desconectados de los usuarios y esto resulta frustrante para muchos de ellos
- ❑ Las decisiones de los diseñadores son agresivamente cuestionadas por los otros miembros del equipo

Retos

- ❑ Los diseñadores raramente participan del equipo de toma de decisiones
- ❑ En general los diseñadores:
 - ❑ Tienen mínimo aporte en la estrategia de oferta
 - ❑ Tienen mínimo o ningún aporte en las decisiones claves
 - ❑ Pueden invertir cantidades importantes en calidad de costos de licitación y corren el riesgo de perderlo todo
- ❑ Formar parte de un consorcio es extremadamente difícil para pequeñas compañías
- ❑ Los proyectos pueden ser agrupados, resultando en menos oportunidades para pequeñas compañías

Oportunidades

- ❑ Nuevo rol para los arquitectos al ofrecer servicios de verificación y preparación de documentos de licitación
- ❑ Los honorarios para proyectos arquitectónicos serán más grandes
- ❑ Los servicios que de otra manera hubieran sido retrasados, con el modelo P3 serán construidos
- ❑ Clientes y usuarios necesitarán muchos consejos técnicos durante el proceso, lo que crea una oportunidad laboral para los arquitectos

Oportunidades

- ❑ La calidad de diseño se ha convertido en un factor decisivo al seleccionar un consorcio en países con mayor trayectoria en el modelo P3 como Inglaterra
- ❑ Los diseñadores han ganado una nueva apreciación de sus creaciones gracias al mayor valor atribuido al diseño
- ❑ A pesar de la supuesta infalibilidad del modelo P3, los usuarios hacen cambios resultando en un aumento del ámbito de trabajo y servicios
- ❑ Honorarios arquitectónicos adicionales son incluidos por el constructor

¿Existe un futuro para el modelo P3? Si, siempre y cuando...

- ❑ Comprendamos los riesgos que afrontan los licitantes
- ❑ Las autoridades públicas firman y apoyan los proyectos
- ❑ Se seleccionan los proyectos apropiados
- ❑ El diseño es un criterio clave en el proceso de selección
- ❑ El proceso es simple y estandarizado
- ❑ Las lecciones y experiencias de otros proyectos son reconocidas e implementadas