

La colaboración público-privada es uno de los puntales que está señalando Europa para promover la innovación y la competitividad empresarial en sinergia con la sostenibilidad de los sistemas públicos. Cómo gestar una colaboración efectiva es un camino poco explorado para muchas empresas. Los resultados que se han generado en esta iniciativa son la prueba de que existe actitud, recorrido y voluntad para potenciar esta vía de innovación. Esta actuación piloto se ha dirigido a un hospital moderno, emblemático y cargado de voluntad como el Hospital de la Plana y un sector empresarial local dispuesto a competir en una nueva realidad cada vez más compleja. El material desarrollado en su conjunto tiene por objetivo transmitir los resultados de la sesión pero también la experiencia vivida por los asistentes.

Opportunities for Innovation in Hospitals

Public-Private Partnership is one of the mainstays/milestones that Europe is pointing to foster innovation and business competitiveness in synergy with the sustainability of public systems. Starting up effective collaboration is an unexplored path for many companies.

Cómo identificar oportunidades de innovación en hospitales

Tomás Zamora Alvarez¹, Enrique Alcántara Alcover¹, Javier Sánchez Lacuesta^{1,2}, David Solves Jarillo¹, María Reyes Cerdá Casanoves¹, Ramón Moraga Maestre¹, Raquel Marzo Roselló¹, Rubén Lahuerta Martínez¹

¹ INSTITUTO DE BIOMECÁNICA DE VALENCIA

² GRUPO DE TECNOLOGÍA SANITARIA DEL IBV, CIBER DE BIOINGENIERÍA, BIOMATERIALES Y NANOMEDICINA (CIBER-BBN)

INTRODUCCIÓN

La Asociación CVIDA y el Instituto de Biomecánica (IBV) organizan diferentes actividades destinadas a detectar oportunidades de éxito empresarial en el sector del **cuidado de la calidad de vida** de las personas.

Una de las vías más prometedoras es la **innovación colaborativa**, muchas veces resultado de poner en contacto a los diferentes agentes del mercado: usuarios, profesionales, empresas, etc.

En ese contexto, el 10 de marzo de 2011 se organizó una jornada de innovación colaborativa basada en el acercamiento práctico y novedoso entre un hospital público de referencia: el Hospital de la Plana (Villarreal), trabajadores, usuarios y fabricantes y socios de la Asociación CVIDA (asociación para el cuidado de la calidad de vida) con ánimo de diversificar al mercado de provisión de hospitales públicos.

Este tipo de actuaciones puede enmarcarse en lo que se está definiendo como colaboración **público-privada** (conocida por sus siglas PPP, del Inglés *Public-Private Partnerships*) cuyos principios se basan en un diálogo práctico entre las necesidades de la administración pública y las posibles soluciones que el mercado puede desarrollar o adaptar. A escala europea las iniciativas PPP han sido apoyadas por varios programas de innovación, definiendo políticas de impulso específicas a estas acciones. En estos momentos, a escala nacional, se está hablando de nuevos recursos (Figura 1) para materializar incentivos fiscales, regulación y priorización de compras públicas para potenciar la colaboración público-privada efectiva.

La jornada que se ha desarrollado en el marco de esta iniciativa representa, en nuestra opinión, una buena práctica para la concreción de

The workshop/session conclusions prove that companies have attitude, projection and willingness and may have found a best practice to promote this path. This pilot action was addressed to the modern, emblematic and full of will Hospital de la Plana and to the local businesses sector willing to challenge in a new increasingly complex reality. The developed material aims to disseminate the conclusions of the session but also to disseminate the attendees experience because it is understood that innovation will emerge from the combination of both.

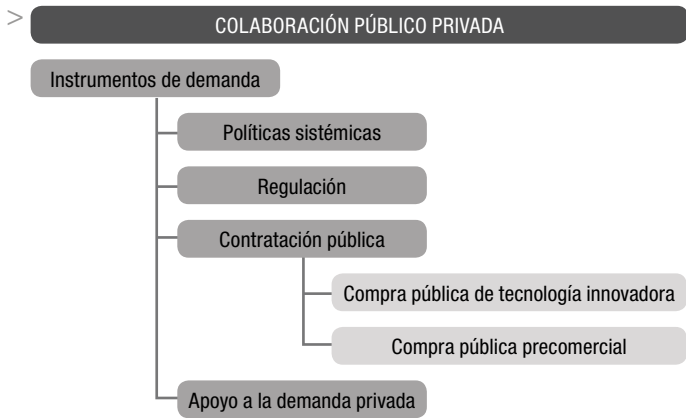


Figura 1. Esquema de instrumentos de demanda para incentivar la innovación a través de acciones públicas.

oportunidades de colaboración público-privada apoyadas por las compras públicas en España (que representan un 15% del PIB y un 17% en la UE).

DESARROLLO

La jornada se desarrolló en cuatro etapas diferenciadas:

1. Presentación introductoria para inducir en los asistentes una actitud abierta y positiva a la innovación.
2. Visita guiada que permitió vivir una **experiencia de inmersión real** en el día a día de un Hospital (Figura 2).
3. Discusión y concreción de oportunidades basado en la técnica *Worldcafe*. Con la organización de dos mesas centradas en (Figura 3):
 - Equipamiento.
 - Servicios de apoyo e Infraestructuras.
4. Convergencia de las propuestas realizadas en las mesas y conclusiones derivadas del mural diseñado a partir de las ideas sometidas a debate en las mismas (Figura 4).

En la sesión participaron empresas del mundo de los revestimientos cerámicos, colchones, incluso empresas de servicios de apoyo pertenecientes a la Asociación CVIDA y con una oferta concreta dirigida al mercado sociosanitario: AZTECA, TAU CERÁMICA, DELAX, Viscoform, FRANCH Sillerías, Sick Building, Unión de Mutuas, Octógono y Ox Wellsys.

Por parte del hospital participaron, entre otros, el Director Económico, la Unidad de Calidad y Seguridad del Paciente, la Adjunta de Dirección de Enfermería, la Supervisora de Paritorio, la Encargada de turno de Celadores, el Jefe de Mantenimiento, y el propio Gerente. También se dio voz a los usuarios del hospital de la mano de la Coordinadora del Voluntariado Oncológico AECC y de la Asociación de Usuarios del Hospital de la Plana, ACUDIM.

Los resultados que han ofrecido esta sesión se pueden descargar en <http://www.cvida.com/> y son básicamente:

- Un informe de oportunidades para empresas relacionadas con el equipamiento sociosanitario.
- Un informe de oportunidades para empresas relacionadas con las infraestructuras sociosanitarias.
- Un mural gráfico de la sesión.



Figura 2. Imágenes de la visita guiada.

-- Un vídeo de la "PPP experience".

CONCLUSIONES

La colaboración público-privada efectiva es una vía natural para la convergencia de intereses públicos y privados con suficiente potencial para identificar oportunidades claras de innovación y generar ideas de líneas de negocio exportables a otros países.

El rol de los centros tecnológicos como el IBV es clave para acelerar este proceso y lograr que estos encuentros sean fructíferos, abiertos y prácticos.



Figura 3. Sesiones de discusión.

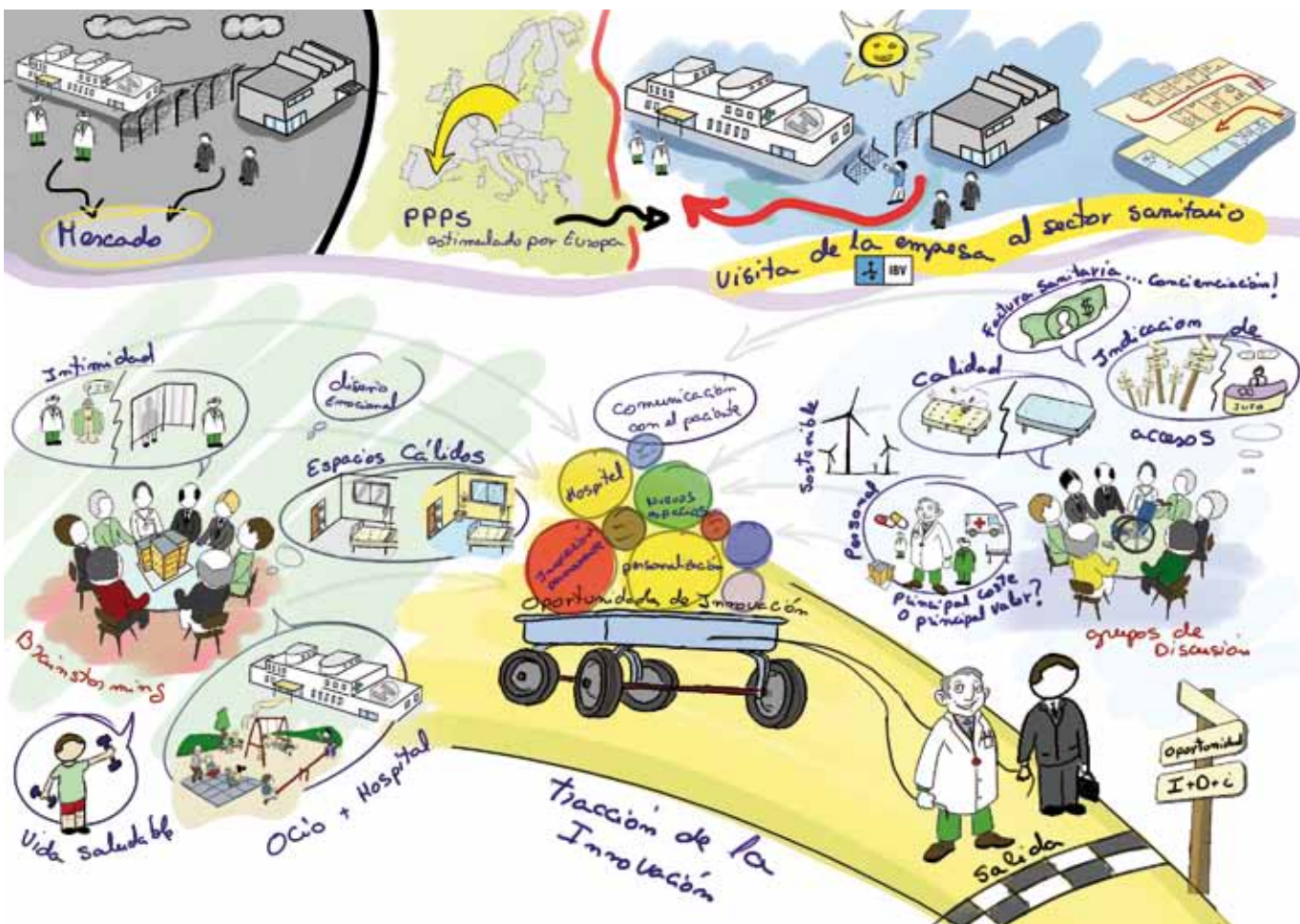


Figura 4. Mural de síntesis de las necesidades/oportunidades detectadas en la jornada.

La jornada que se ha presentado en este artículo ha pretendido explorar distintas metodologías adaptadas a la realidad local de Vila-real.

Los resultados alcanzados, además de muy positivos, respaldan nuestra confianza en la apuesta por el desarrollo de las colaboraciones público-privadas como instrumento al servicio de la competitividad empresarial y la mejora de la

gestión pública en términos tanto de efectividad-coste como de eficacia-coste.

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos la amabilidad y entrega del personal del Hospital de la Plana y, en especial, a su Dirección, por la extraordinaria actitud ante esta iniciativa.