



FUNDACIÓN NACIONAL DEL TRANSPORTE SANITARIO
para la educación, cooperación y desarrollo

Libro Blanco del Transporte Sanitario

La visión de las Empresas

Junio de 2005

Estudio realizado por:



ANALISIS E INVESTIGACION

Colabora:



ISICS

Indice

1. Introducción
2. Análisis de la prestación del servicio
3. La estructura del sector
4. Los concursos públicos
5. Problemas y retos para el sector
6. Principales conclusiones

1. Introducción.

El objetivo de este capítulo es realizar una aproximación a la opinión de los empresarios de transporte sanitario, sobre la realidad de las prestaciones de transporte sanitario en nuestro país, los principales problemas y retos que afronta el sector y las medidas que pueden contribuir a una mejora continuada de las prestaciones.

Para ello, se realizaron Entrevistas en Profundidad, Reuniones con Empresas del sector y una encuestación a una muestra de empresas cuyas características se resumen en el cuadro 1.

Cuadro 1. Ficha técnica del estudio

| | |
|----------------------------|---|
| Universo: | Empresas del sector de transporte sanitario procedentes de la base de datos de la Fundación del Transporte Sanitario (200 empresas) |
| Muestra: | 53 casos (más del 25% del universo) |
| Tipo de encuesta: | Encuesta postal |
| Control de calidad: | Norma UNE 161001, certificada por AENOR y el Código CCI/Esomar |
| Trabajo de campo: | Entre Diciembre de 2004 y Enero de 2005 |

La muestra, que incluye más del 25% de las empresas que componen el universo, es representativa tanto en lo referente al número de empleados como al número de vehículos. De este modo, como pone de manifiesto el cuadro 2, predominan en la muestra las empresas que tienen entre 10 y 20 empleados (36% de la muestra) y entre 10 y 25 ambulancias. Igualmente, podemos comprobar cómo la mayor parte de la flota de las empresas encuestadas está mayoritariamente compuesta por ambulancias dedicadas al transporte individual y colectivo en ambulancias no medicalizadas, siendo menor el número de vehículos dotados de soporte vital básico o soporte vital avanzado.

Cuadro 2. Composición de la muestra del estudio

| Número de Empleados | | Número de Ambulancias | |
|----------------------------|--------------|------------------------------|--------------|
| Hasta 10 empleados | 18 % | Hasta 5 ambulancias | 18 % |
| Entre 10 y 20 empleados | 36 % | Entre 5 y 10 ambulancias | 18 % |
| Entre 20 y 50 empleados | 23 % | Entre 10 y 25 ambulancias | 41 % |
| Entre 50 y 100 empleados | 9 % | Entre 25 y 50 ambulancias | 9 % |
| Entre 100 y 200 empleados | 9 % | Entre 50 y 100 ambulancias | 9 % |
| Más de 200 empleados | 5 % | Más de 100 ambulancias | 5 % |
| TOTAL | 100 % | TOTAL | 100 % |

| Tipos de Ambulancias | |
|-----------------------------|--------------|
| Individuales | 32 % |
| Colectivas | 35 % |
| Soporte vital básico | 22 % |
| Soporte vital avanzado | 11 % |
| TOTAL | 100 % |

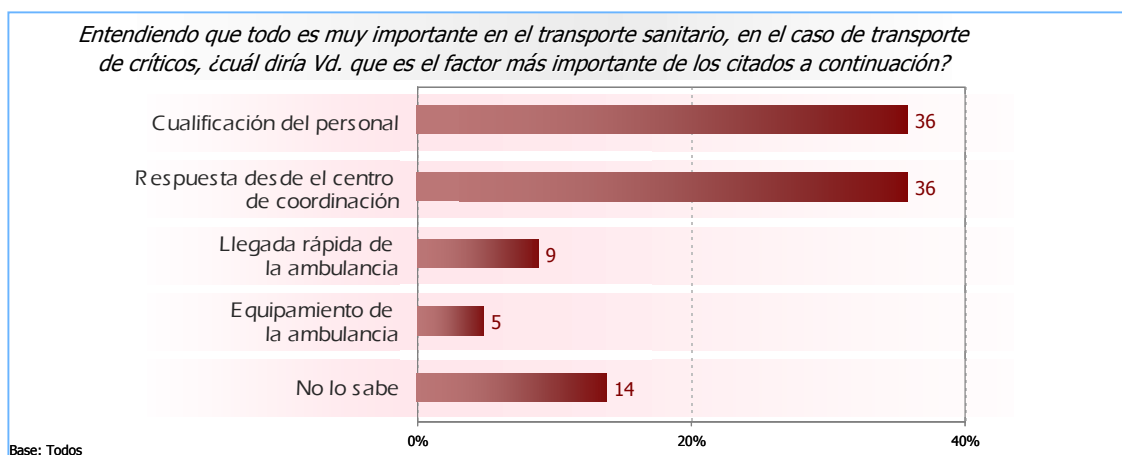
2. Análisis de la prestación del servicio

Un primer bloque de preguntas analiza las opiniones de los empresarios en relación con la prestación del servicio. Estas opiniones son fundamentales para el adecuado conocimiento del sector, ya que tanto los empresarios como los profesionales del transporte sanitario tienen un contacto muy cercano y permanente con la prestación.

➤ Aspectos más importantes en la prestación

En primer lugar, algunas preguntas están destinadas a conocer cuáles son, en opinión de los empresarios, los aspectos más importantes en la prestación de servicios de transporte sanitario. Para ello, y conociendo que existen un conjunto amplio de factores relevantes, se pregunta a los empresarios cuál es el más importante.

Cuadro 3. Aspecto fundamental en el transporte de críticos



Por lo que se refiere al transporte de pacientes críticos, las empresas de transporte sanitario equiparan en relevancia la cualificación del personal y la respuesta del centro de coordinación, a mucha distancia de otros factores como la rapidez en la llegada de la ambulancia o su equipamiento, como refleja el cuadro 3.

Hay que tener en cuenta que las empresas no gestionan los Centros de Coordinación (112) y en su opinión el servicio de los Centros se podría optimizar con la incorporación en los mismos de personal de las empresas que cuenten con la experiencia y cualificación necesaria y apoyen al médico regulador del servicio.

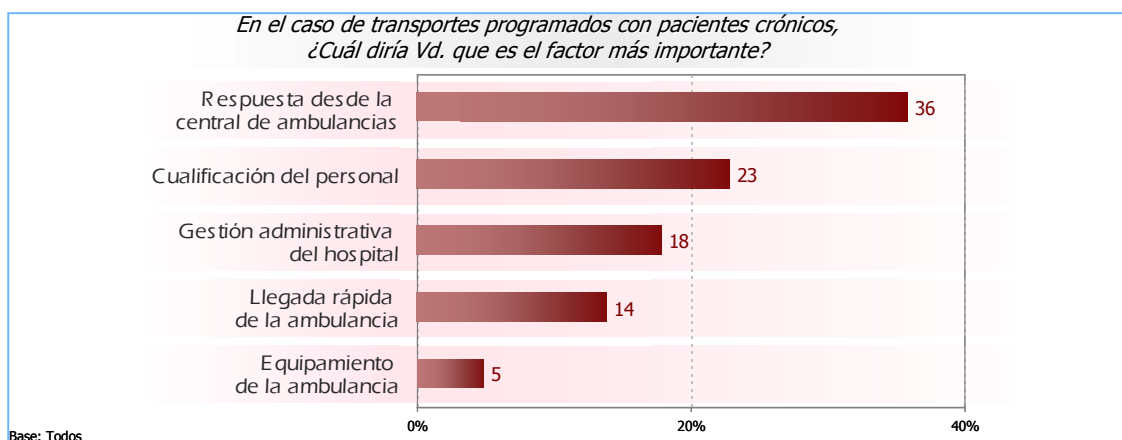
"No parece lógico que el 061 contrate el transporte sanitario por un lado y los centros coordinadores sean teleoperadoras"

"Nosotros estamos en condiciones de valorar a quién enviar y cómo hacerlo"

Es cierto que la responsabilidad última debe estar en manos de la Administración, pero los empresarios creen que:

- El sector no debe quedarse en un mero alquilador de medios
- La coordinación es básica para la optimización del servicio
- Y coordinar es dar valor al sector

Cuadro 4. Aspecto fundamental en el transporte programado de pacientes crónicos

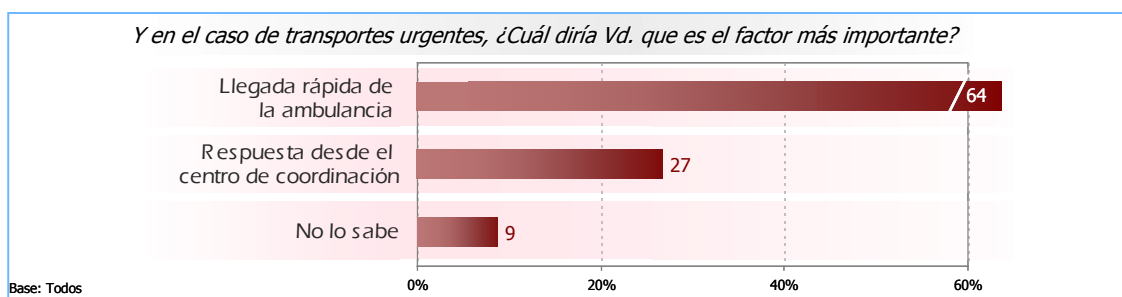


Según nos muestra el cuadro 4, la respuesta desde la central de ambulancias es considerada también el aspecto más importante en el transporte de pacientes crónicos, superando a los demás factores, entre los que nuevamente destaca la cualificación del personal. En este tipo de prestación, la gestión administrativa de los hospitales es el factor más importante para un 18% de los empresarios.

En este caso son las empresas las que ponen en marcha el operativo de servicio, aunque también consideran que cabría mejorar la gestión en los centros hospitalarios, tanto para realizar mejores programaciones, como para agilizar las entradas y salidas del hospital de los pacientes.

El cuadro 5, referido al transporte urgente, pone de manifiesto cómo el factor esencial es el tiempo de llegada de la ambulancia para una amplia mayoría de las empresas de transporte sanitario. A mucha distancia, sólo la respuesta adecuada del centro de coordinación (fundamental también en el tiempo de llegada) es considerada también un factor relevante.

Cuadro 5. Aspecto fundamental en el transporte urgente



Como ya se ha indicado anteriormente, las empresas no gestionan los centros de coordinación (112) y en el caso del transporte urgente su actuación puede ser determinante en la rapidez de respuesta, por lo que las empresas creen que su participación en la gestión de estos Centros redundaría en un servicio mejor y más eficaz.

"Los Call Center necesitarían profesionales"

"A todo el que llama le envían una ambulancia"

➤ Tiempos medios de atención del transporte urgente

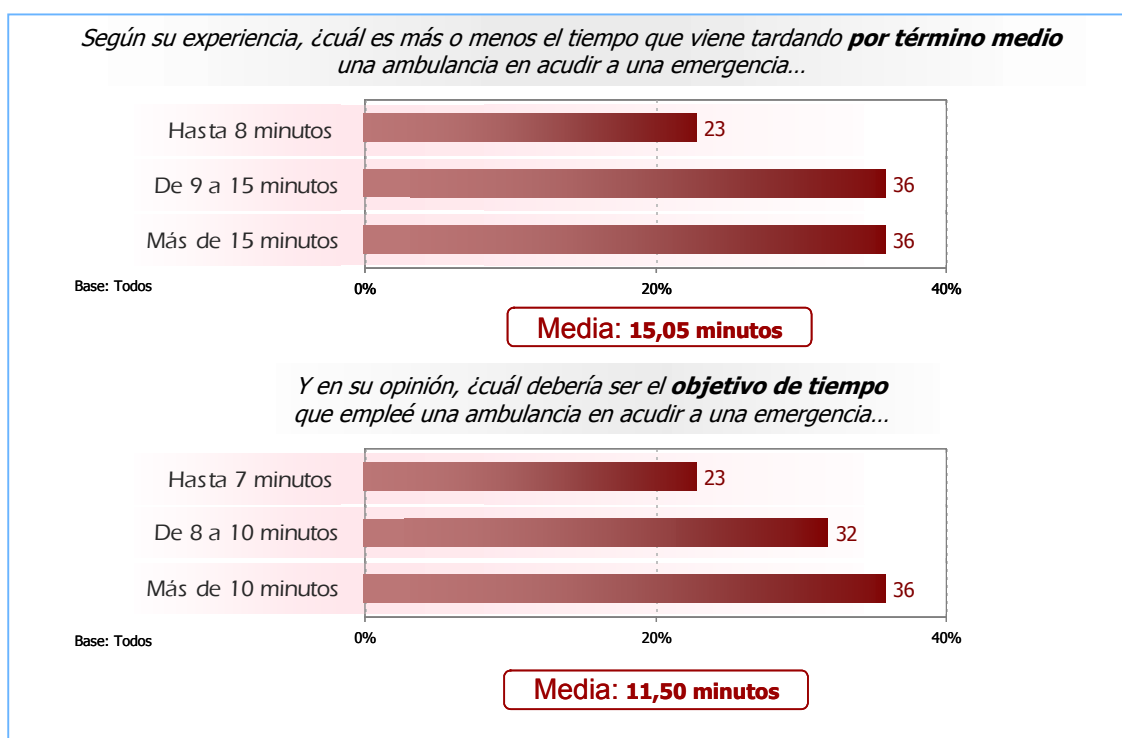
La concienciación acerca de la importancia de la rapidez en la llegada para el transporte urgente conduce, de manera inmediata, a indagar acerca de los tiempos medios de llegada actuales, así como los objetivos que se plantean los empresarios para dichos tiempos.

El cuadro 6 muestra los tiempos medios de llegada que se producen en las emergencias en carretera y los tiempos que las empresas de transporte sanitario se plantean como objetivo. Un 36% de las empresas consideran que el tiempo habitual de llegada se sitúa entre 9 y 15 minutos en estos casos, siendo idéntico el porcentaje que estima un tiempo superior a 15 minutos. La media de estos valores nos proporciona una aproximación al tiempo de llegada actual, que estaría en torno a los 15 minutos.

Estudio realizado por: Colabora:

Si comparamos estas cifras con el objetivo de tiempo planteado por las empresas, podemos constatar un deseo de reducción de dichos tiempos. La media de los tiempos objetivo planteados se sitúa en once minutos y medio, lo que pone de manifiesto la voluntad de mejora.

Cuadro 6. Tiempos habituales y tiempos-objetivo para la atención emergencias en carretera

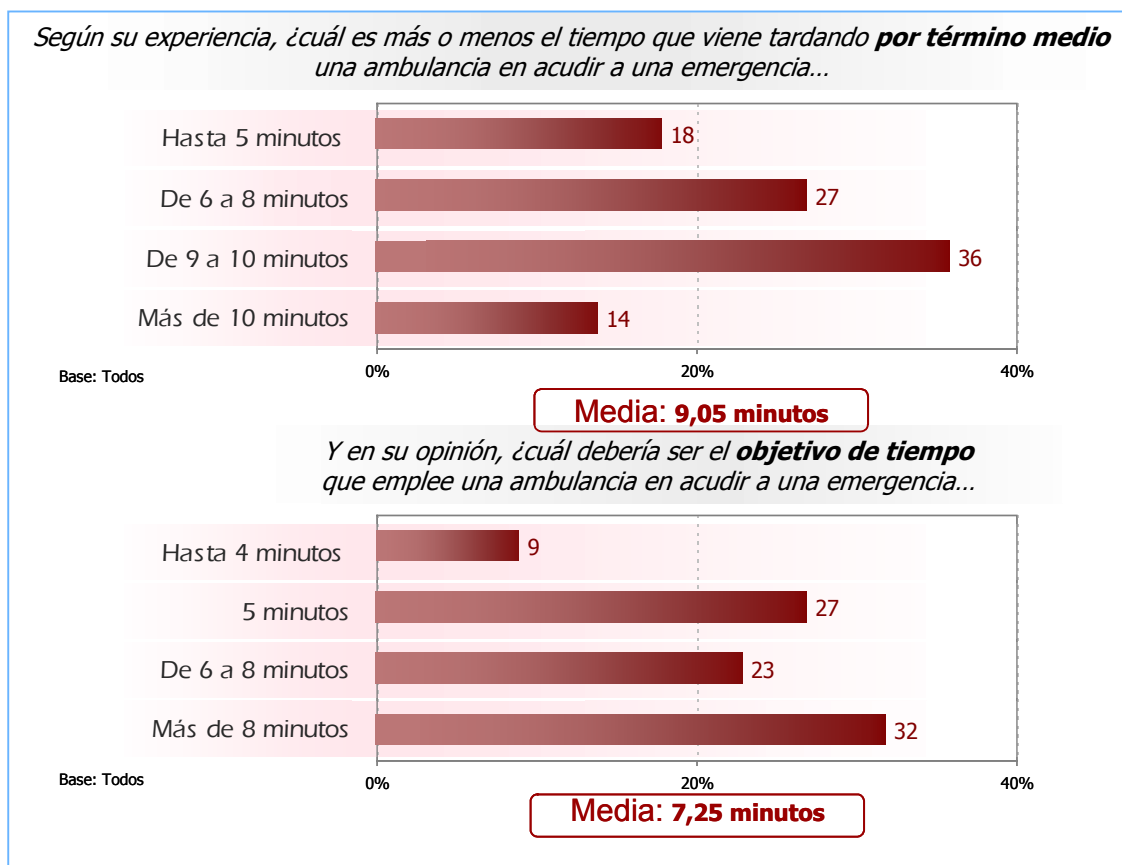


La mayor parte de las empresas consideran que el tiempo habitual de atención de solicitudes de transporte urgente en ciudad se sitúa entre 9 y 10 minutos, aunque un 45% de las empresas opinan que el tiempo más habitual está por debajo de los 8 minutos¹. Las empresas se plantean la reducción de estos tiempos. Para la mitad de los empresarios, el tiempo habitual de atención se debería situar entre los 5 y los 8 minutos,

¹ La Memoria del SAMUR indica que en 2003 el tiempo medio de atención de servicios de soporte vital básico se situó en 8 minutos y 13 segundos, mientras que la atención de servicios de soporte vital básico de protección civil llevó, como promedio, 9 minutos y 19 segundos.

siendo el objetivo medio ligeramente inferior a los siete minutos y medio, como refleja el cuadro 7².

Cuadro 7. Tiempos habituales y tiempos-objetivo
para la atención de emergencias en ciudad

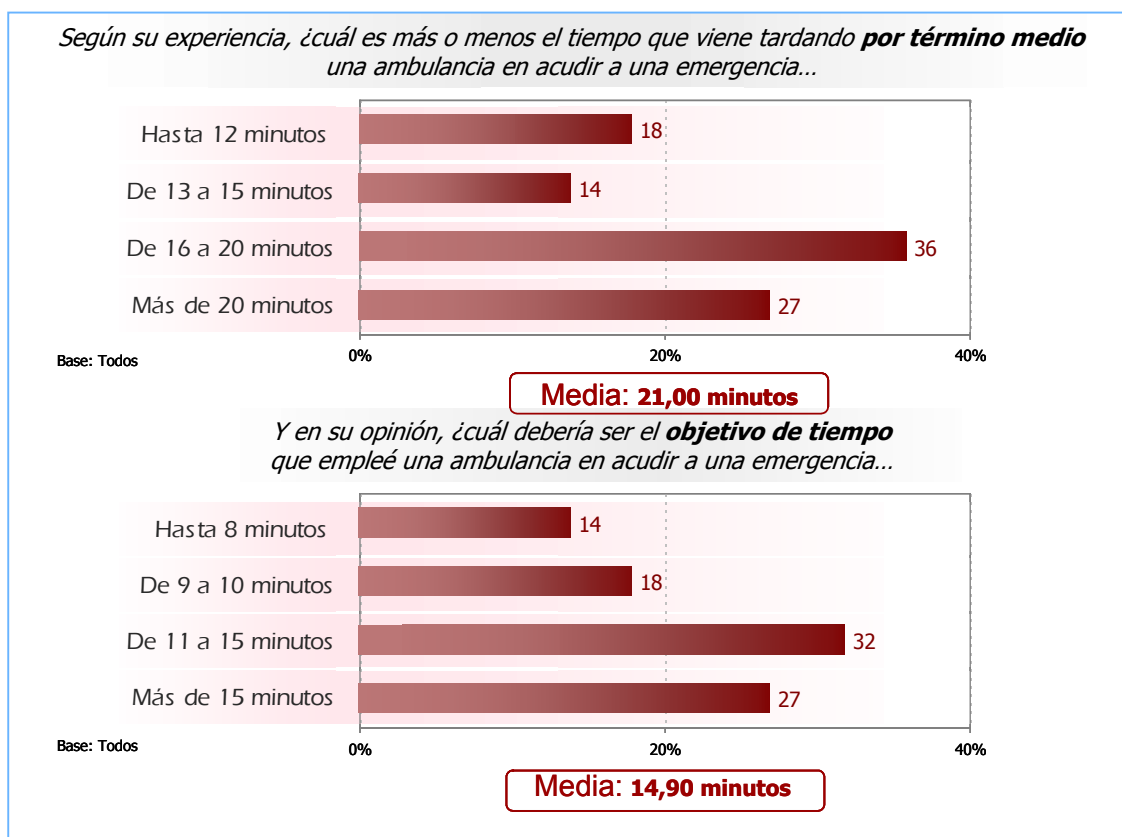


Finalmente, la mayor parte de las empresas de transporte sanitario consideran que el tiempo más frecuente en la atención de emergencias en un medio rural se sitúa entre los 16 y los 20 minutos, siendo similar el número de respuestas que sitúan dicho tiempo por debajo (menos de 15 minutos) o por encima (más de 20 minutos) de estas cifras (cuadro 8). La mayor parte de las empresas opinan que el tiempo objetivo a

² El presupuesto del SAMUR en 2005 se plantea como objetivo la reducción de los tiempos medios de atención de servicios de soporte vital avanzado y básico hasta los ocho minutos y veinte segundos, en línea con los planteamientos de las empresas.

alcanzar debe situarse por debajo de los 15 minutos. En este sentido, el objetivo promedio que se plantean las empresas está en 14,90 minutos.

Cuadro 8. Tiempos habituales y tiempos-objetivo para la atención de emergencias en zonas rurales



Las empresas de transporte creen que hay que mejorar los tiempos de respuesta, pero también piensan que hay factores que tienen gran incidencia en este objetivo:

- La actuación de los Centros de Coordinación (112) a la que ya nos hemos referido
- Y el parque de ambulancias

Según el Ministerio de Fomento, en España había en 2003 más de 7.800 ambulancias, lo que supone un ratio de 18 ambulancias por cada 100.000 habitantes.

En opinión de las empresas, este ratio deberá elevarse al menos a 23 ambulancias por cada 100.000 habitantes, lo que supondría un parque de 10.000 ambulancias en España.

"El número de servicios está creciendo mucho año tras año y no el número de ambulancias"

"En época de verano se mantienen los mismos vehículos y se triplica la demanda"

Esta creencia en los empresarios es compartida por el público, que considera insuficiente el número de ambulancias, y por los profesionales de la sanidad, que fijan el objetivo en 26 ambulancias por cada 100.000 habitantes³.

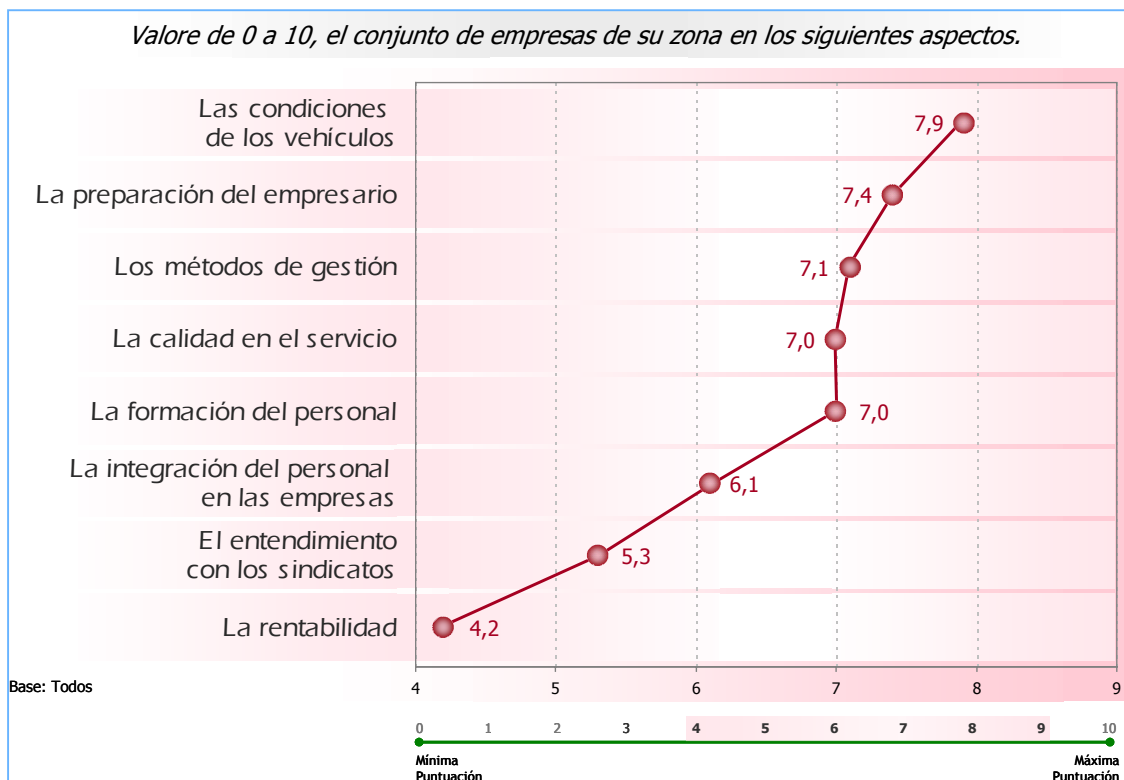
➤ Valoración de las empresas

El cuadro 9 refleja cómo las empresas de transporte sanitario ven al conjunto de empresas del sector que operan en su entorno, mostrando una serie de características interesantes.

El aspecto mejor valorado es la flota de vehículos (7,9 sobre 10), aunque también la preparación de los empresarios y del personal, los métodos de gestión utilizados y la calidad en los servicios obtienen una puntuación media superior a 7. La integración de los trabajadores en las empresas y las relaciones con los sindicatos son valoradas por las empresas por encima del 5, aunque probablemente ambos aspectos deberían ser objeto de estudio y mejora. Finalmente, la mayor parte de las empresas consideran que la rentabilidad que se obtiene en el sector está por debajo de niveles aceptables.

³ Según se pone de manifiesto en los estudios de opinión realizados en la población y en los profesionales de la sanidad.

Cuadro 9. Valoración de las empresas del sector que operan en la misma zona



Las empresas son conscientes que ha habido una mejora sustancial en la profesionalización de las mismas (gestión, formación, equipamiento, etc.), pero también creen que queda mucho margen de mejora para aumentar la calidad del servicio prestado.

Sin embargo, también piensan que en el aspecto económico, la evolución no ha sido la misma, por lo que se está condicionando la rentabilidad de las empresas. El principal cliente de las empresas es la Administración, y los empresarios ponen de manifiesto que las condiciones de los contratos/concursos son claramente mejorables:

- Los precios no siempre cubren los costes
- Se incrementan los servicios, pero no los presupuestos
- Se fijan condiciones que no se pueden cumplir con los presupuestos establecidos.

"El crecimiento del servicio hace que se hipoteque la rentabilidad"

"Nos están trasladando enfermos, pero no presupuestos"

"La demanda de calidad del servicio implica mayores costes"

3. La estructura del sector

La última pregunta del bloque anterior supone la transición a un conjunto de cuestiones destinadas a conocer la percepción que tienen las empresas de la estructura del sector en el que operan.

Los empresarios del sector coinciden en afirmar que el sector está cada vez menos atomizado y que en consecuencia, hay una disminución del número de empresas.

"En Córdoba en el 92 había 40 empresas y hoy somos 4"

"En Valencia habría 35 empresas y ahora quedan solamente 12"

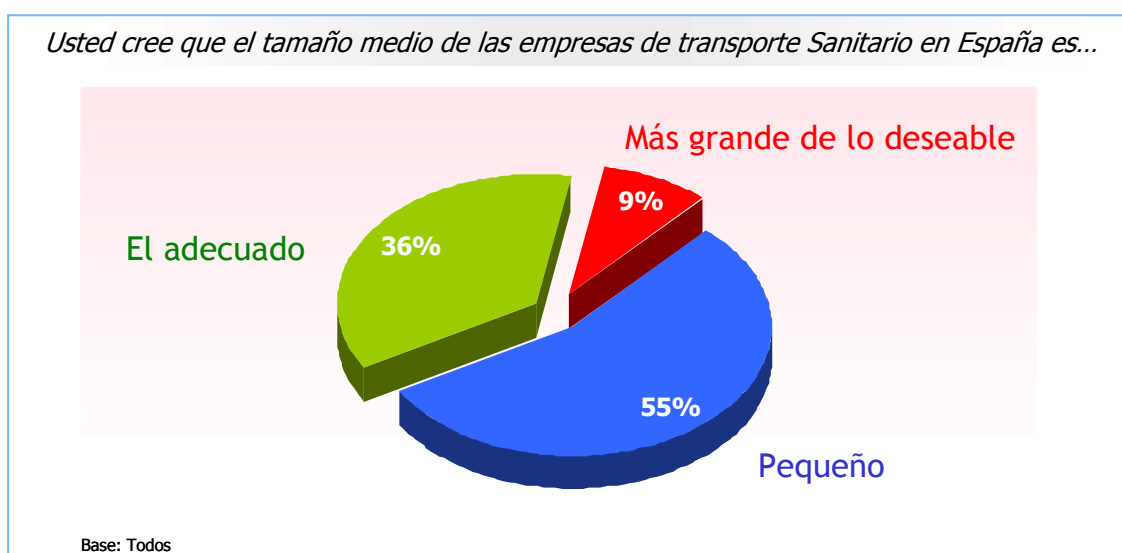
La creación de una empresa de transporte sanitario, cada vez requiere de mayores recursos y financiación (personal, formación, vehículos, comunicaciones,...) y esto hace que haya una selección natural en sector.

Sin embargo, a pesar de la disminución del número de empresas y el aumento del tamaño medio de las mismas, los empresarios consideran que las empresas son todavía "pequeñas" y que sus posibilidades de crecimiento están muy limitadas por las condiciones de las contratos/concursos de la Administración.

El cuadro 10 pone de manifiesto cómo la mayor parte (55%) de los empresarios opinan que el tamaño medio de las empresas del sector es pequeño. Únicamente un 9%

de las empresas considera que dicho tamaño es más grande de lo deseable. Aproximadamente un tercio de las empresas considera que el tamaño actual es el adecuado para las necesidades del servicio.

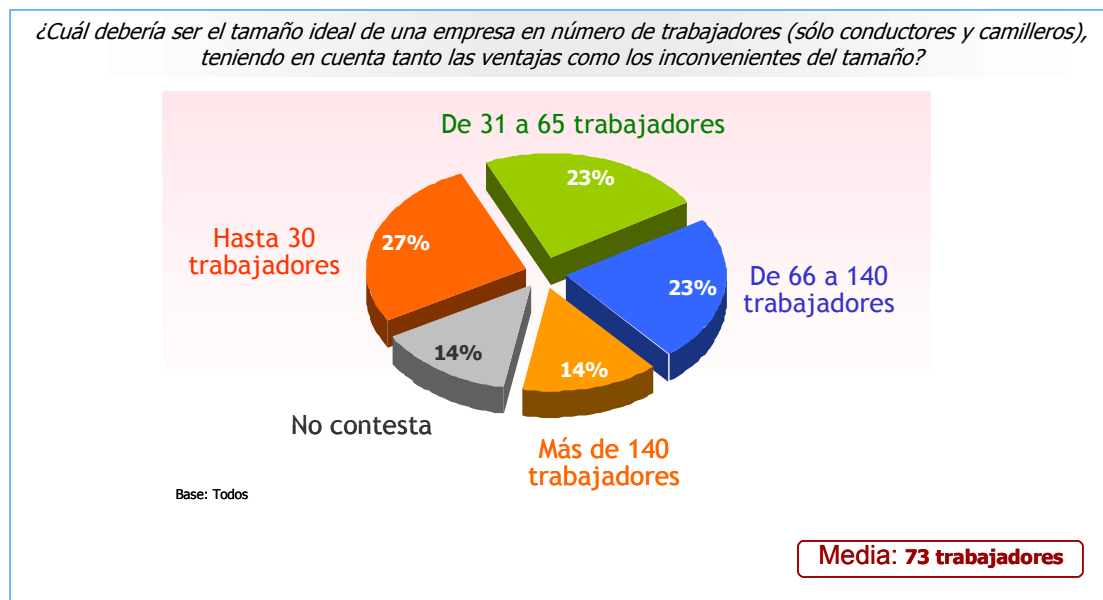
Cuadro 10. Tamaño medio de las empresas de transporte sanitario



No existe, sin embargo, una opinión uniforme en torno a cuál es el tamaño idóneo, como pone de manifiesto el cuadro 11. La mayoría de los empresarios apuesta por organizaciones en las que trabajen más de 30 empleados⁴, ya que únicamente un 27% de las opiniones considera que el tamaño más adecuado se encuentra por debajo de esta cifra. Podemos observar la existencia de tres conjuntos de opiniones con un peso similar, que podríamos identificar con modelos de tamaño pequeño (hasta 30 empleados), mediano (entre 31 y 65 trabajadores) y moderadamente grande (entre 66 y 140 trabajadores). La media del tamaño ideal se situó en 73 trabajadores.

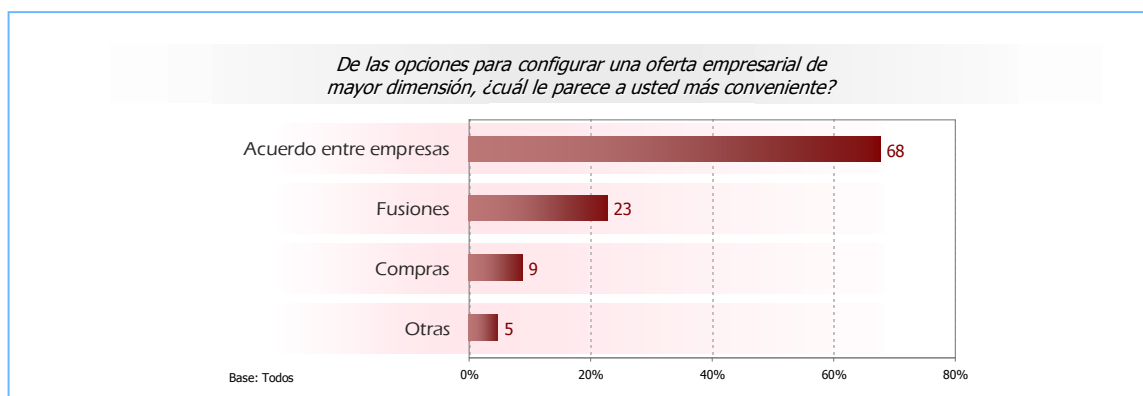
⁴ Incluyendo únicamente a los conductores y camilleros

Cuadro 11. Tamaño ideal de las empresas en número de trabajadores



Se percibe, de esta forma, una necesidad de agrupar la oferta del sector. El cuadro 12 compara las preferencias acerca de las diferentes opciones para realizar dicha agrupación, entre las que los acuerdos entre las empresas del sector aparecen claramente destacados. Únicamente un 32% de las empresas se decantan por medidas de concentración de carácter permanente, como las fusiones y adquisiciones.

Cuadro 12. Opciones para agrupar la oferta



Los empresarios consideran que la actuación de la Administración en las distintas Comunidades Autónomas está condicionando la oferta del sector, a la hora de establecer el ámbito de los Concursos. En unas Comunidades se hacen lotes de adjudicación muy pequeños, que favorecen el mantenimiento de un sector muy atomizado, como sería el caso de Galicia, y en otro, sin embargo, se hacen lotes muy amplios que propician la unión de las empresas (por ejemplo UTE's), como es la caso de Castilla y León.

Para la mayoría de los empresarios, según su discurso, la concentración es imprescindible en el sector:

- Para buscar tamaños óptimos de empresa
- Y para poder agilizar en lo posible la relación con la Administración

Con relación a los gastos de las empresas de transportes, la partida de personal es con mucha diferencia la más importante. Si consideramos que las empresas pueden tener varios tipos de vehículos y dotaciones para dar el servicio requerido, la importancia de los gastos de personal puede variar significativamente:

- En vehículos de SVA y SVB con servicio 24 horas con conductor y ayudante puede suponer más del 75% del gasto.
- Y en vehículos Individuales con servicio 8 horas y con conductor puede suponer en torno al 50% del gasto.

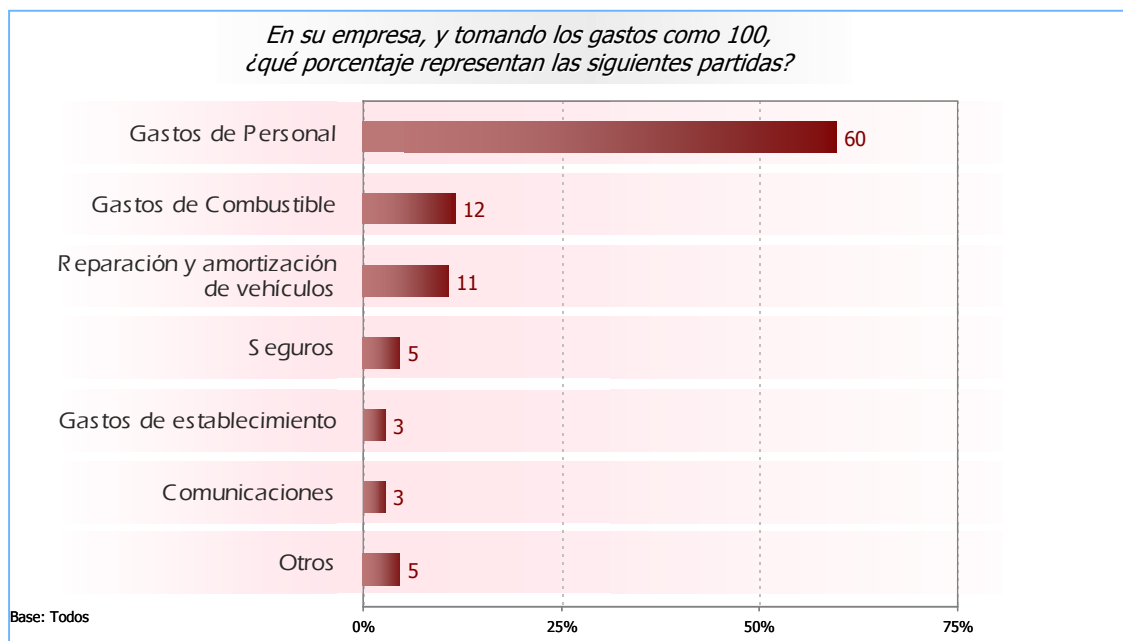
Para las empresas, la adecuación de los gastos de personal resulta crítica para la marcha de la empresa, y se encuentran con serios problemas en el caso de los concursos de las distintas Comunidades:

- Los concursos no suelen cubrir los costes del Convenio Nacional o Convenios Autonómicos que se aplican en cada caso.
- Las empresas tienen la obligación de subrogar el personal del contrato anterior.

El cuadro 13 refleja la distribución de cada partida de gastos en las empresas de transporte sanitario sobre el total de dichos gastos. El gasto de personal constituye el principal coste para las empresas, siendo más importante que la suma de todos los

demás. A mucha distancia de esta partida podemos situar los gastos en combustible o la dotación de amortizaciones y realización de reparaciones de los vehículos.

Cuadro 13. Partidas de gastos de las empresas de transporte sanitario

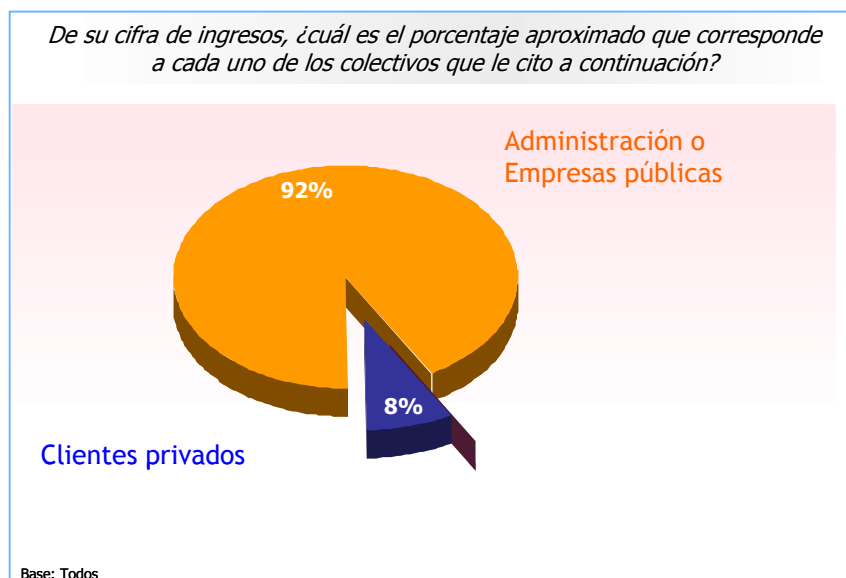


4. Los concursos públicos

Nueve de cada 10 euros de los ingresos de las empresas que se dedican al transporte sanitario proceden de las administraciones públicas o empresas públicas, según refleja el cuadro 14. En consecuencia, las empresas tienen un alto grado de dependencia de la Administración en el resultado de sus cuentas de explotación por la partida de ingresos, ya que los clientes privados sólo suponen el 8% de los ingresos.

Por esta razón es fundamental conocer la visión que las empresas tienen de los concursos y normas que regulan las prestaciones concertadas de transporte.

Cuadro 14. Partidas de ingresos de las empresas de transporte sanitario



El 90% de las empresas de transporte sanitario percibe importantes diferencias entre los concursos en las distintas comunidades autónomas, como refleja el cuadro 15. El cuadro 16 muestra los aspectos en los que las empresas consideran que estas diferencias son más patentes. Más del 95% de los empresarios consideran que existen diferencias sensibles en los precios de salida de los concursos.

Según los empresarios, las diferencias más grandes se dan en el servicio urgente (Ambulancias de SVA y SVB) entre las distintas Comunidades Autónomas, y sobre todo en Andalucía y Cataluña.

"En Andalucía un canon fijo de urgencia, 24 horas, puede tener un presupuesto de 15 millones y en Cataluña de 30 millones"

En el capítulo del Libro Blanco, denominado "Análisis de los Concursos Públicos" se puede ver que hay importantes diferencias entre los precios de los concursos que saca la Administración y los costes estimados por los servicios objeto de contrato, (desde el -5% de La Rioja hasta el -64% de Andalucía), lo que confirmaría la percepción de las empresas de transporte sanitario.

También son mayoritarias las percepciones de diferencias en los requisitos de los vehículos (70% de las empresas), los requerimientos de gestión (55%) y los criterios de valoración utilizados (55%).

En los requerimientos de los vehículos, el discurso de los empresarios pone de manifiesto algunas diferencias significativas entre los concursos:

- Los requisitos técnicos que deben cumplir los vehículos son distintos según las distintas Comunidades.
- Hay diferencias en los tipos de servicios solicitados (de 8 horas, de 11 horas, de 17 horas, de 24 horas, de fines de semana, de verano, ...)
- Y hay diferencias en las dotaciones de personal de los vehículos, sobre todo en el urgente (conductor y ayudante, conductor localizado en casa, ayudante sólo si el servicio lo requiere, ...)

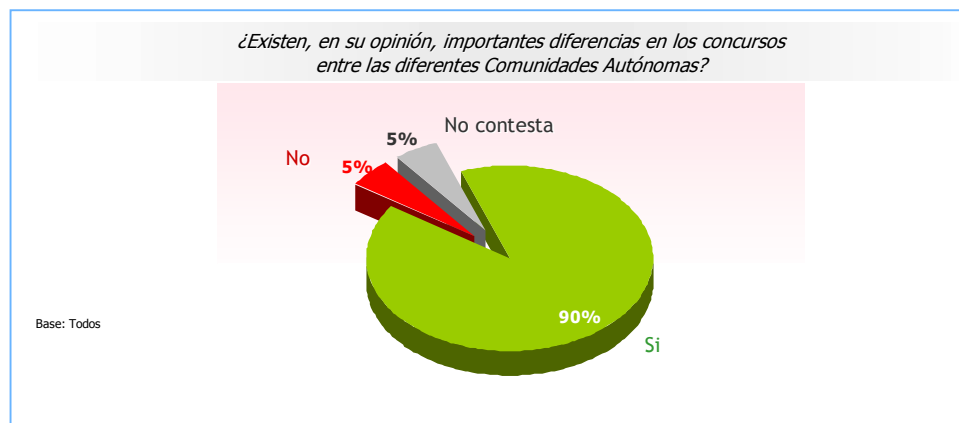
Algo parecido ocurre con los requerimientos de gestión, en cuanto a las diferencias en:

- Los planes de coordinación y comunicación que se establecen (sistemas de comunicación e informativos, programación de rutas, centros de coordinación, etc.)
- Los planes operativos y de funcionamiento (ambulancias de reserva, parques de estacionamiento, tiempos máximos de atención, etc.)

En cuanto a los criterios de valoración de las ofertas, también se aprecian diferencias entre las distintas Comunidades. Por ejemplo, en Asturias el criterio que más puntúa es el de los vehículos (40 sobre 100), en Castilla-león el de la coordinación y despliegue (45 sobre 100) y en Cantabria la oferta económica (30 sobre 100).

Finalmente, son también consideradas relevantes, aunque con menor intensidad, las diferencias en forma y plazo de pago, requerimientos de personal y régimen sancionador entre los pliegos de las Comunidades Autónomas, como nos muestra el cuadro 16.

Cuadro 15. Percepción de diferencias entre los concursos públicos



Cuadro 16. Aspectos con mayores diferencias entre Comunidades Autónomas

¿En qué aspectos son más patentes las diferencias?

| | |
|--|-----|
| Precio de salida de los concursos | 95% |
| Requerimientos de vehículos | 70% |
| Requerimientos de gestión | 55% |
| Criterios de valoración de las ofertas | 55% |
| Forma y plazo de pago | 40% |
| Requerimientos de personal | 25% |
| Régimen sanciones | 10% |
| Otras | 5% |

Base: Sí existen diferencias
Respuesta múltiple. Principales Respuestas

➤ Duración de los contratos

Para los empresarios, al problema del precio en los concursos, habría que añadir el de la duración de los mismos, factor que está condicionando su capacidad de maniobra.

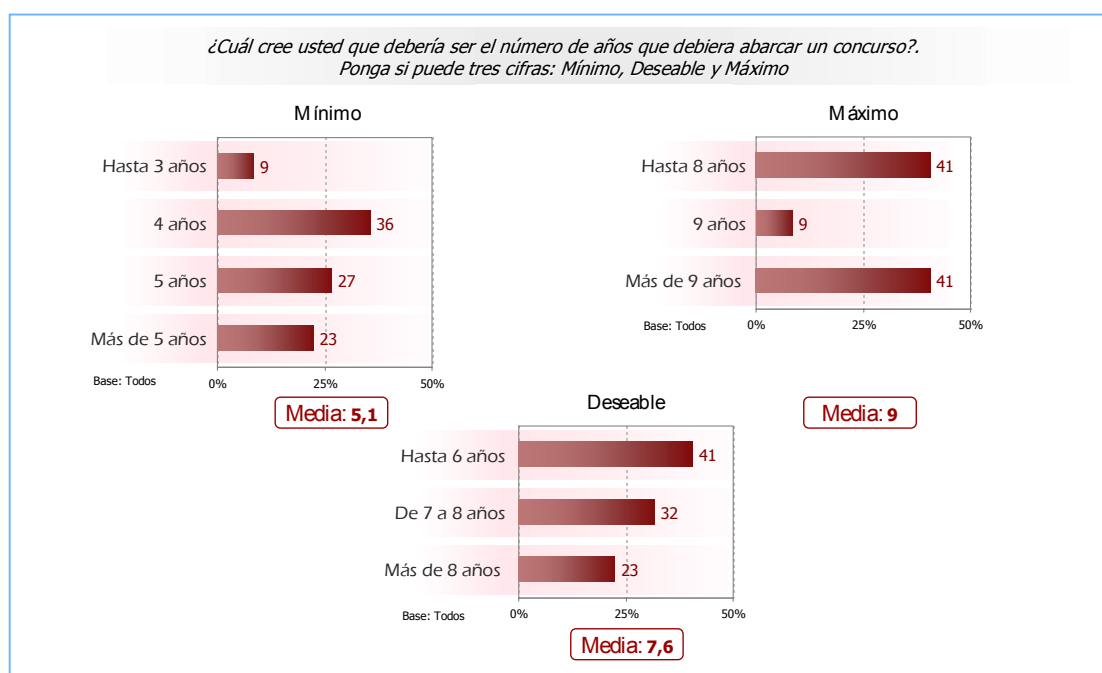
Estudio realizado por: Colabora:

"La vida útil de una ambulancia está fijada en 8 años y sin embargo, los contratos duran como máximo 4 ó 5 años"

"Hay que ir a 8 años, que es el periodo de amortización de los vehículos"

El cuadro 17 refleja las opiniones de las empresas acerca de cuál es, en su opinión, la duración mínima, deseable y máxima de los contratos con la Administración Pública como resultado de los concursos. Las opiniones mayoritarias apuestan por contratos de larga duración, como mínimo de algo más de 5 años según la opinión media. La duración media deseables estaría entorno a los 8 años, que es el tiempo de vida útil de las ambulancias.

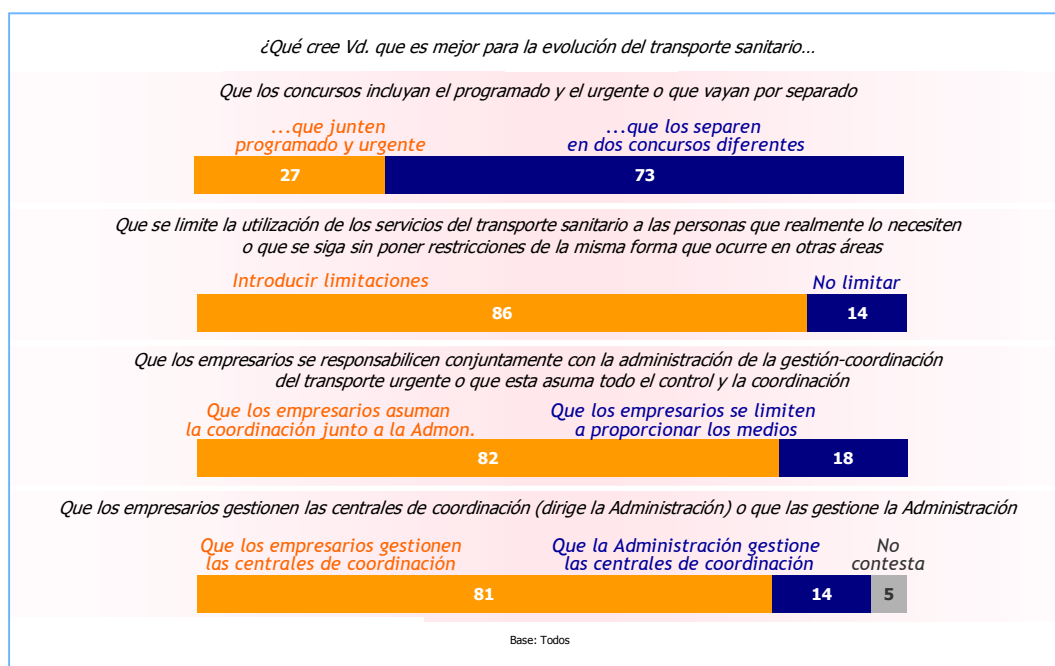
Cuadro 17. Número de años mínimo, máximo y deseable que debe cubrir un concurso



➤ Aspectos que pueden mejorar la evolución del sector

Las siguientes preguntas, recogidas en el cuadro 18, se encaminan a conocer que medidas pueden introducir los pliegos que regulan los concursos para mejorar la situación del sector del transporte sanitario. Cabe destacar, para las cuatro medidas analizadas, el amplio consenso existente, que revela una clara conciencia acerca de la necesidad de implantar dichas medidas. En el caso con menos acuerdo, las tres cuartas partes del sector tienen una opinión común.

Cuadro 18. Medidas que pueden mejorar la evolución del sector



Las respuestas ponen de manifiesto la voluntad por parte de las empresas de asumir un papel más relevante en la coordinación de los medios de transporte sanitario, no limitándose a aportar los vehículos. Más del 80% de los empresarios consideran que la colaboración en la gestión de las centrales de coordinación y la asunción de la propia

función de coordinación por parte de las empresas serían medidas beneficiosas para el transporte sanitario.

El dato anterior, confirma el discurso de los empresarios que están convencidos de que su participación en la gestión de los centros de coordinación sería beneficiosa para el sector:

- Se podrían reducir costes, implantando sistemas de comunicación adecuados y reduciendo el número de unidades de coordinación.
- Y se podría mejorar la eficacia de los centros de coordinación, al contar con la experiencia y profesionalidad del personal de las empresas de transporte sanitario.

Estaríamos ante un modelo de “Empresa mixta” entre la Administración y las empresas, donde cada uno tendría sus funciones:

Administración

- Diseño
- Responsabilidad
- Supervisión

Empresas concertadas

- Gestión
- Inversión
- Optimización

"El transporte sanitario tiene que participar en la gestión"

"Los que podemos invertir somos nosotros"

"Conocemos el sector y su problemática"

La necesidad de limitar la prestación de servicios de transporte sanitario, siempre en función de las necesidades de los pacientes, es una idea compartida por una amplísima mayoría de las empresas de transporte sanitario.

Esta limitación que plantean las empresas hay que entenderla bajo la situación que en su opinión se está dando actualmente:

"Los servicios que prestamos se incrementan, pero no lo hacen los costes de los concursos, ya que la mayoría son a canon fijo, y los que son por servicios prestados no cubren el 100% de los mismos"

También es mayoritaria la opinión de que el transporte programado y el transporte urgente deben ser separados en diferentes concursos.

La razón para esta posición a favor de la separación está en que para muchos empresarios ésta sería una forma de clarificar los precios en el momento actual, pero sin embargo piensan que a medio plazo tendría más inconvenientes que ventajas, ya que:

- Va contra la propia dimensión de las empresas
- Limita su capacidad de gestión
- Y disminuye la rentabilidad al no poder aprovechar las sinergias de los dos tipos de transporte sanitario.

"El transporte sanitario es la urgencia y la no urgencia"

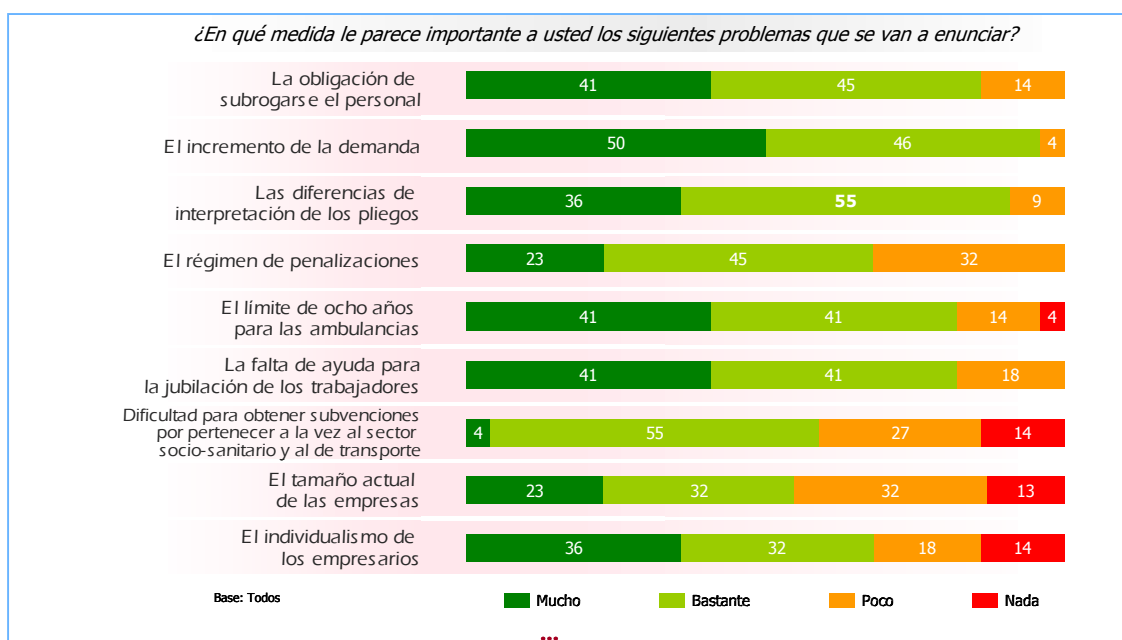
➤ Principales problemas relacionados con los concursos

El cuadro 19 presenta algunos de los principales problemas del sector relacionados con los concursos. Podemos nuevamente observar cómo la mayor preocupación de los empresarios se refiere al incremento de la demanda, a la que un 96% de las empresas conceden mucha o bastante importancia.

Además del ya comentado incremento del número de servicios, no compensado por los presupuestos, habría que añadir el tema de los traslados intercomunitarios, que en opinión de los empresarios se está realizando sin contrapartida económica por parte de la Administración.

"Nos asignan servicios de traslado de pacientes entre distintas CC.AA., pero no hay una contrapartida económica, ya que van contra el canon fijo del contrato"

Cuadro 19. Principales problemas del sector relacionados con los concursos



En un siguiente escalón podemos situar la obligación de subrogarse en los contratos del personal (en algunos concursos hay falta de transparencia, ya que no se sabe a quién hay que subrogar), la falta de ayuda para la jubilación de los trabajadores (la plantilla que se hace vieja tiene dificultades para formarse y poder realizar su trabajo) y el límite de 8 años para la utilización de las ambulancias⁵. Existe, asimismo, una preocupación ampliamente extendida por las diferencias en la interpretación de los pliegos, que dificultan la comprensión de las “reglas del juego” en la contratación de los servicios de transporte sanitario. Finalmente, más de dos tercios de las empresas consideran que el régimen sancionador establecido en los pliegos es un problema importante.

Los empresarios piensan que el régimen de sanciones es muy fuerte y en ocasiones puede resultar “abusivo”.

"Si no tienes pilas para la linterna te sancionan"

"Si no tenemos hojas de reclamaciones, nos multan"

⁵ Recordemos que el parque de ambulancias en nuestro país puede ser considerado muy joven, estando una amplia mayoría de las ambulancias por debajo de los 6 años.

Hay sanciones que a título individual pueden suponer un 50% del pago mensual de un vehículo, por lo que los criterios que aplican las distintas Comunidades a la hora de considerar el régimen sancionador puede convertirse en un factor indirecto de reajuste de precios.

➤ Precios actuales y precios objetivo

Anteriormente se puso de manifiesto cómo la rentabilidad de las empresas de transporte sanitario era puesta en cuestión por los propios empresarios. En este sentido, dado que las Administraciones Públicas son el principal cliente de este sector, es interesante comparar los precios que actualmente pagan las administraciones para cada tipo de vehículo con los que las empresas consideran que serían adecuados para obtener un beneficio suficiente. La falta de uniformidad en las respuestas se debe, entre otras razones, a la heterogeneidad de los pagos en las diferentes comunidades autónomas, así como a la existencia de distintos convenios colectivos autonómicos para el transporte sanitario.

Para los empresarios las diferencias entre coste real y pago de la Administración varía significativamente según la Comunidad y el tipo de transporte, por lo que habría zonas donde piensan que los precios sólo cubren el 50% del coste, como sería el caso de Andalucía y zonas como Cantabria y Castilla-León donde las diferencias estarían en torno al 10 – 15 %.

Si se consideran los diferentes tipos de vehículos, las diferencias pueden ser también muy distintas según los distintos convenios que se apliquen y las condiciones del servicio:

"En Cataluña un SVA con conductor y ayudante de 24 horas costaría unos 264.000 euros"

"Y en Extremadura una ambulancia localizada, con un conductor, costaría unos 66.000 euros"

Los resultados que se muestran a continuación ponen de manifiesto las diferencias entre los precios medios pagados por la Administración y los precios necesarios para obtener un 5% de beneficio según distintos tipos de vehículo y supuestos de prestación de servicio.

Resumen de Resultados Medios

| TIPO DE VEHICULO | PRECIO MEDIO PAGADO POR LA ADMINISTRACION | PRECIO MEDIO NECESARIO PARA UN BAT DEL 5% |
|-------------------|---|---|
| SVA | 172.360 € | 220.265 € |
| SVB | 137.022 € | 191.170 € |
| Colectivo | 58.863 € | 64.751 € |
| Individual | 45.274 € | 55.448 € |

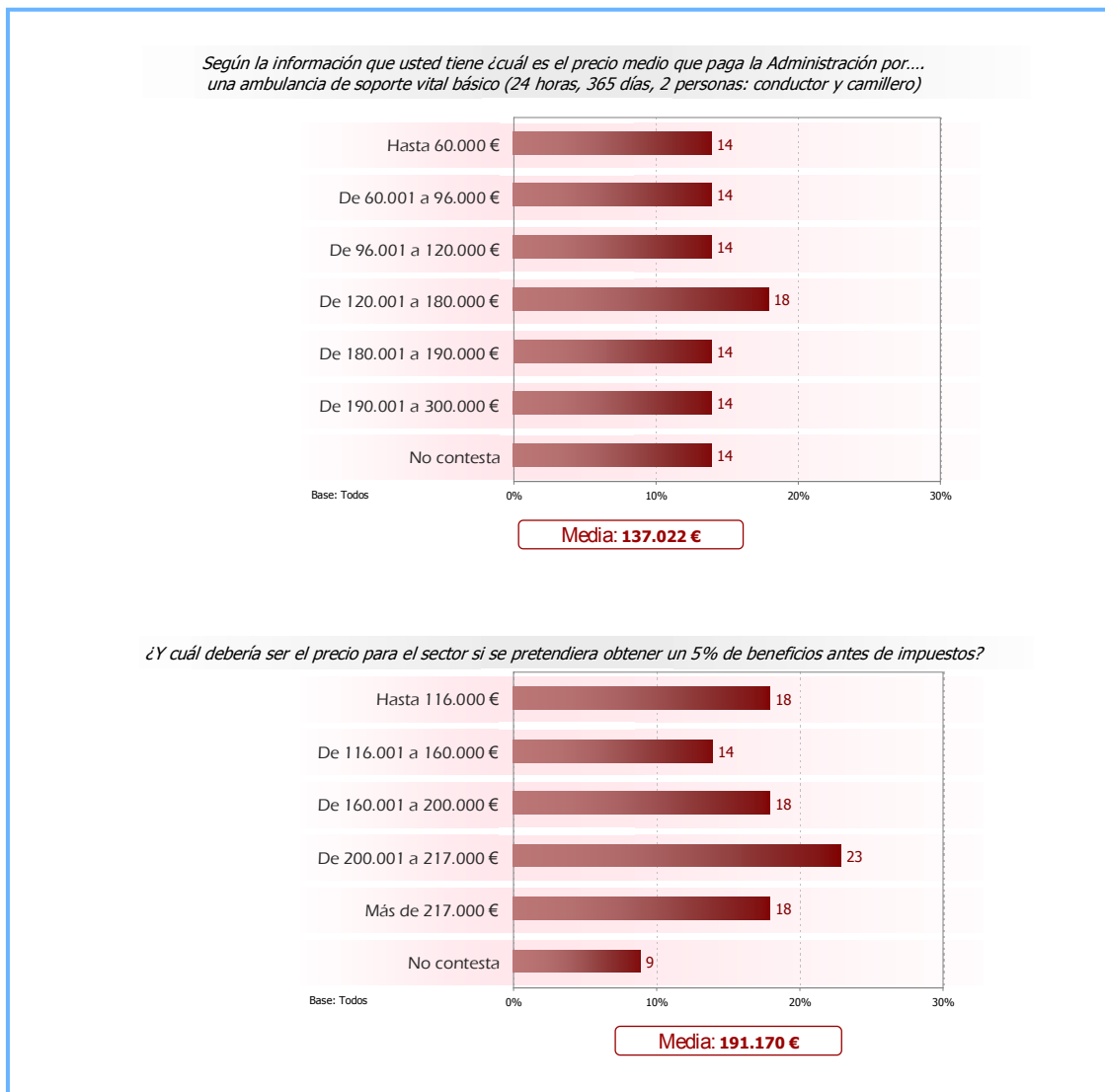
Por lo que se refiere a los vehículos con soporte vital avanzado (cuadro 20), la respuesta más frecuente sitúa el pago por vehículo por debajo de los 185.000€, siendo la media de 172.000€. Estos pagos serían, desde el punto de vista de la práctica totalidad de los empresarios, insuficientes para alcanzar un beneficio antes de impuestos del 5%, siendo necesario según la media de las opiniones un pago que se sitúe en torno a los 220.000€.

Cuadro 20. Pago actual de la administración y pago necesario para un BAT del 5%.
Vehículos de Soporte Vital Avanzado



No obstante, la diferencia es más acusada en el caso del transporte con vehículos dotados de soporte vital básico, como pone de manifiesto el cuadro 21. La estimación media sitúa el pago de la administración en 137.000€, mientras que la mayoría de las empresas considera que sólo llegando muy cerca de los 200.000€ se alcanzaría una rentabilidad suficiente.

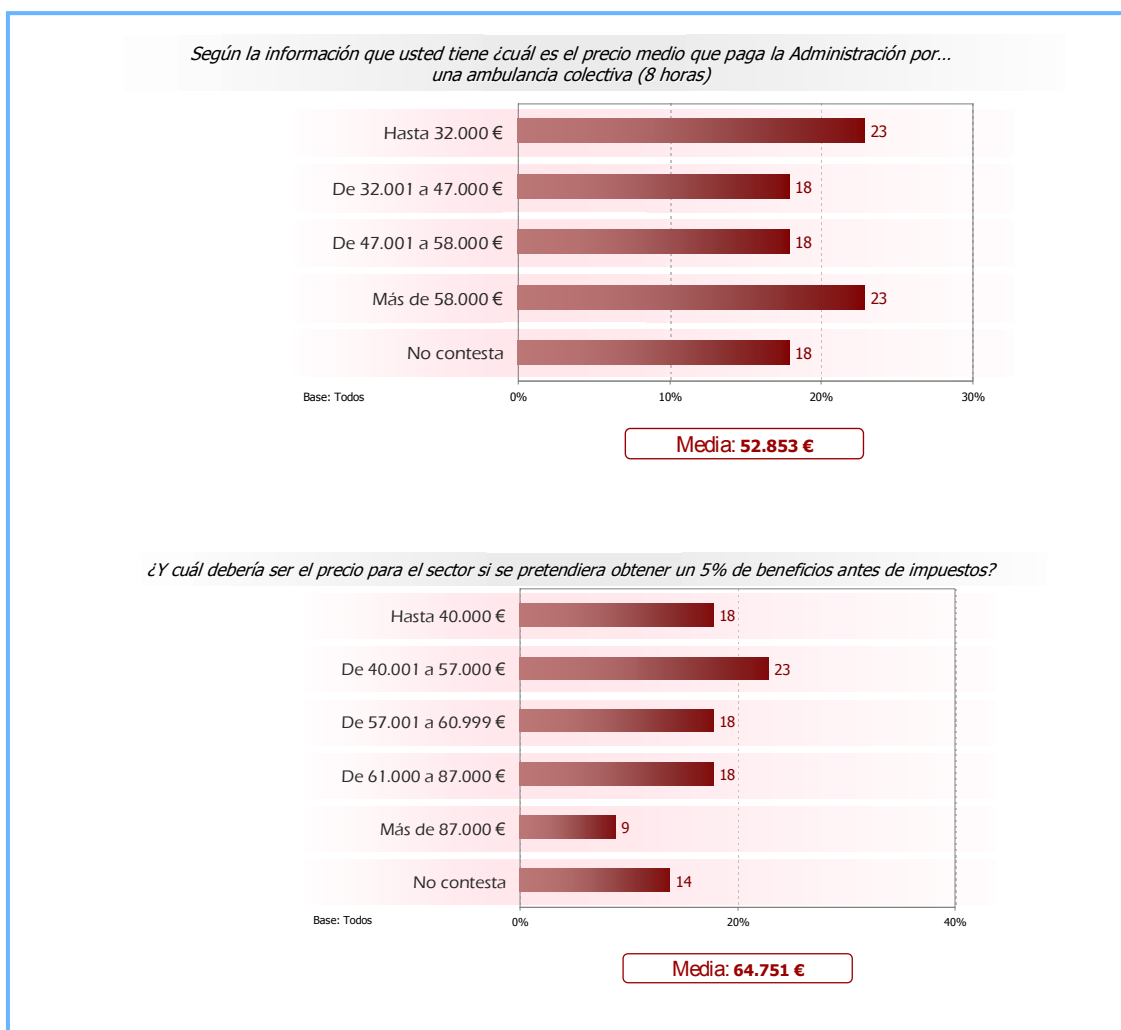
Cuadro 21. Pago actual de la administración y pago necesario para un BAT del 5%.
Vehículos de Soporte Vital Básico



Respecto a las ambulancias colectivas hay una mayor polarización de las opiniones, como refleja el cuadro 22. Podríamos definir la existencia de un primer conjunto de empresas que sitúan los pagos actuales en un nivel muy bajo (inferior incluso a los 32.000€), para las que el objetivo debería estar por encima de los 40.000€; y de un segundo grupo, que actualmente percibe una mayor cantidad (alrededor de los

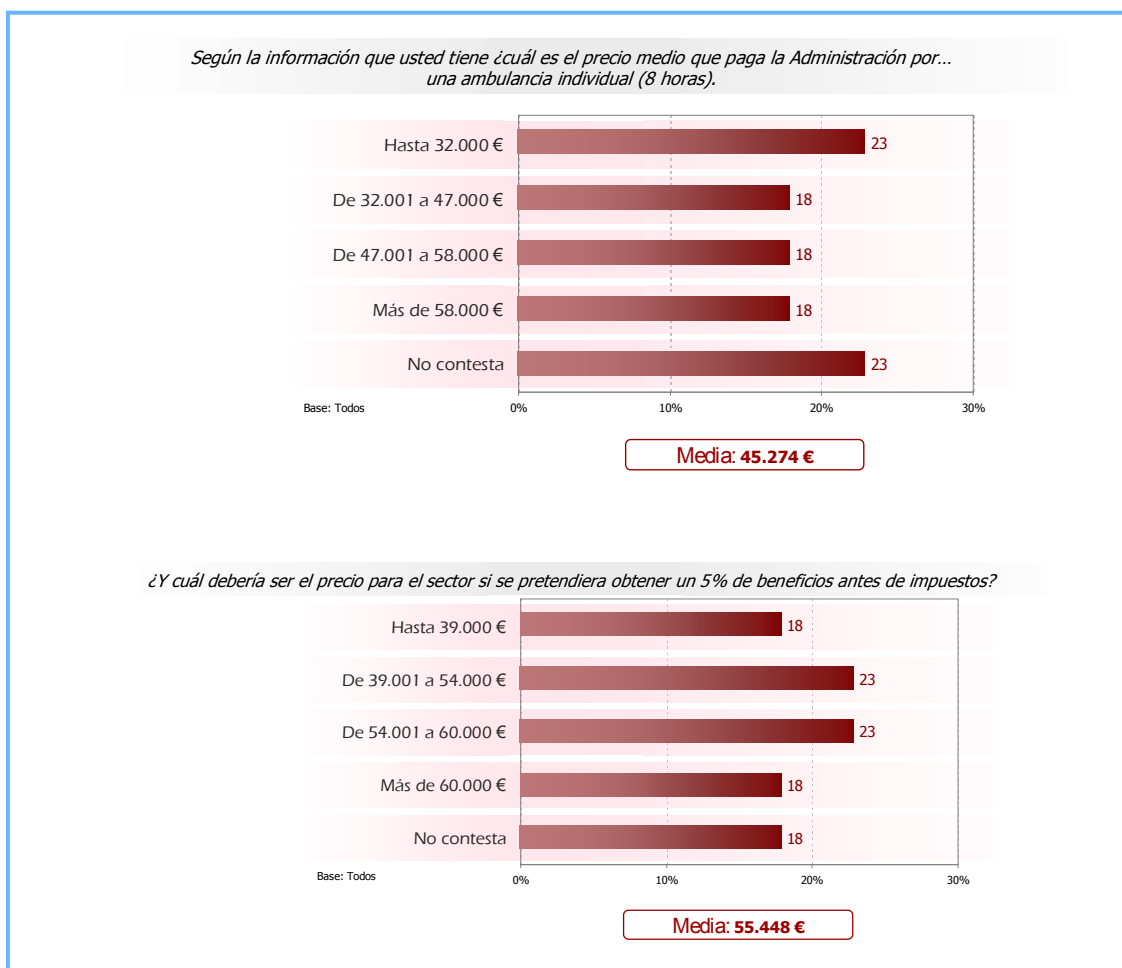
52.000€), pero que requeriría también un pago notablemente más elevado (cerca de 65.000€) para poder obtener un beneficio del 5%.

Cuadro 22. Pago actual de la administración y pago necesario para un BAT del 5%.
Vehículos de Transporte Colectivo



El cuadro 23, referente al transporte individual, arroja conclusiones similares al anterior, indicando la existencia de muy diversas situaciones en función de los requerimientos y pagos de cada administración, pero poniendo de manifiesto, en todo caso, que el nivel de pagos que permitiría obtener un nivel de beneficios del 5% es superior al actual.

Cuadro 23. Pago actual de la administración y pago necesario para un BAT del 5%.
Ambulancias Convencionales de Transporte Individual



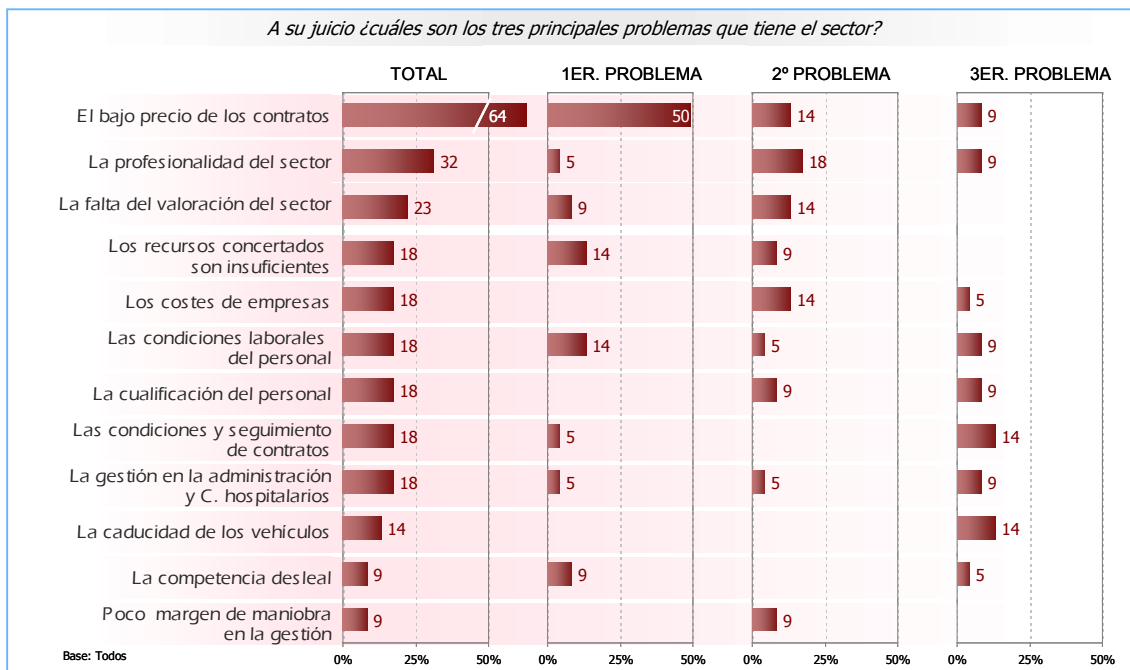
Como hemos visto, las mayores diferencias se dan en los vehículos de urgencia (entre -22 y -28%) y las menores en los vehículos no asistenciales (-18%)

5. Problemas y retos para el sector

La última parte del estudio está dedicada al análisis de las amenazas y oportunidades que el sector del transporte sanitario debe afrontar a corto plazo en opinión de las empresas. Para ello, se parte de una primera pregunta relativa a los tres principales problemas del sector, cuya respuesta aparece reflejada en el cuadro 24.

Estudio realizado por: Colabora:

Cuadro 24. Los tres principales problemas del sector



Desde el punto de vista de las empresas, el bajo precio de los contratos es indiscutiblemente el principal problema del sector en la actualidad. La mitad de las respuestas sitúan este hecho como principal problema, lo que respalda las visiones anteriores en relación con los pagos que se deberían realizar en los concursos para alcanzar niveles aceptables de rentabilidad.

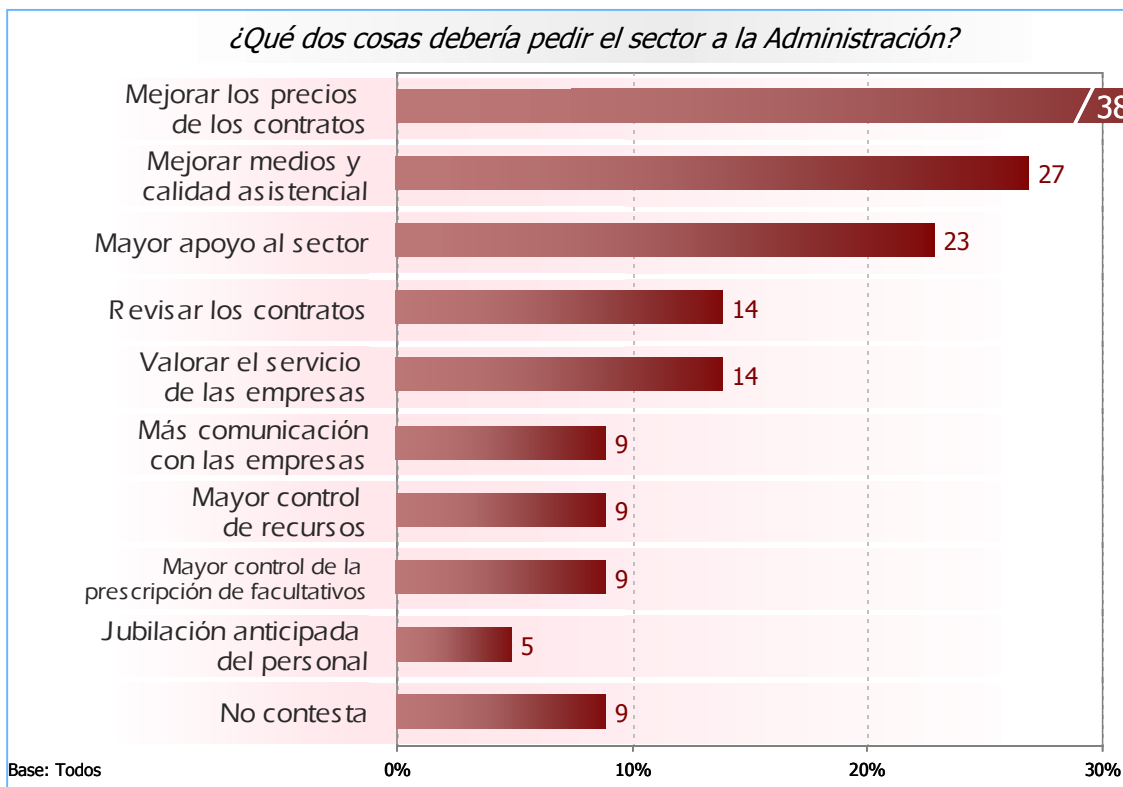
Existe, igualmente, una preocupación ampliamente extendida sobre la profesionalidad del sector, que para muchas empresas supone el segundo problema más relevante, así como por la escasa valoración del servicio de transporte como componente de la prestación sanitaria. En un nivel inferior podemos situar la preocupación por las condiciones laborales de los trabajadores del sector, por la escasez de los medios que se contratan a las empresas por parte de las administraciones, por la cualificación del personal o por los elevados costes para las empresas entre otros.

A la luz de los mencionados problemas, el cuadro 25 plantea cuáles son las medidas que las administraciones pueden poner en marcha con el fin de mejorar la actual situación. Entre ellas destaca la necesidad de mejorar los precios de los contratos, petición presente en más de un tercio de las respuestas.

Estudio realizado por: Colabora:

En este sentido, los empresarios reconocen que hay veces en que ante “concursos a la baja” hay empresas que se presentan a los mismos, lo cual es algo que puede parecer irracional, pero que obedece a situaciones de empresas que están condicionadas por su situación económica y financiera.

Cuadro 25. Mejoras por parte de la administración



También es importante la demanda de apoyo al sector por parte de las administraciones, que podemos aglutinar con el deseo de que el trabajo de las empresas sea más valorado. La unión de estos aspectos supera de igual forma un tercio del total de respuestas.

En el discurso de los empresarios, se pone de manifiesto que la Administración no reconoce suficientemente el trabajo que realizan y que debe prestar un mayor apoyo a las empresas del sector, con algún tipo de medidas, como por ejemplo:

- Establecer una bonificación sobre el IVA
- Facilitar el acceso de las empresas de transporte sanitario a las subvenciones (En el IAE figuran como sociosanitarios y para Hacienda son empresas de transporte).

Un 27% de las empresas cree necesaria una mejora de los medios y de la calidad asistencial de las administraciones, que favorecería al sector del transporte sanitario.

En opinión de los empresarios, el sector no puede ir contra tendencia y debe apostar por mejorar la calidad en el servicio, pero esto no es viable para las empresas si la Administración no hace lo necesario para:

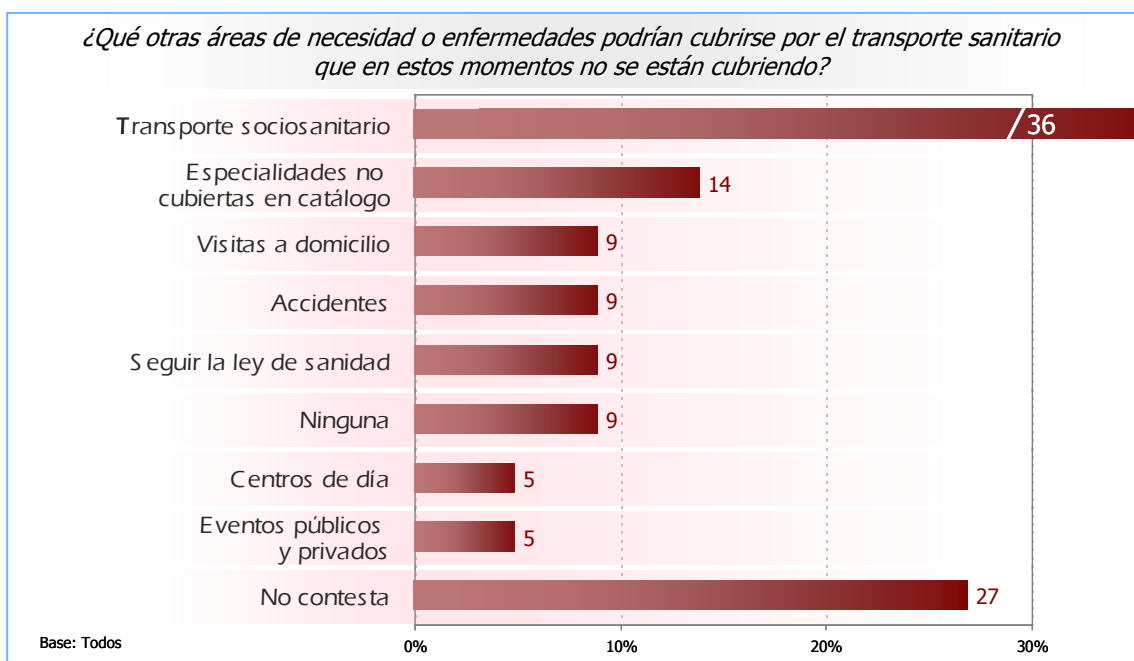
- Contratar los vehículos necesarios para cubrir la demanda de servicio y mejorar los tiempos de respuesta.
- Mejorar la coordinación entre hospitales y centros de coordinación
- Ampliar el ámbito de los concursos (por ejemplo a regiones sanitarias)
- Homogeneizar las condiciones de los contratos y la normativa vigente.
- Homologar la cualificación y formación de los técnicos de transporte sanitario.

El cuadro 26 recoge las opiniones de los empresarios acerca de las posibles áreas de crecimiento del sector. Entre las prestaciones que actualmente no cubre el transporte sanitario, las empresas consideran que el transporte sociosanitario es probablemente la principal opción de desarrollo. Un 36% de las respuestas valoran el importante potencial de desarrollo en este campo. Otras oportunidades consideradas son la atención de especialidades que actualmente no están incluidas en las coberturas básicas, la atención a domicilio, la actuación en accidentes, el traslado a centros de día o la cobertura sanitaria de eventos públicos y privados. Únicamente un 9% de las empresas consideran que no existen oportunidades de crecimiento más allá de los servicios actuales.

Como hemos visto, los empresarios creen que hay alternativas para incrementar su actividad, pero sin embargo también ponen de manifiesto algunas limitaciones que en la práctica se están dando:

- En algunos casos los servicios sociosanitarios están siendo cubiertos por voluntarios, al amparo de las Administraciones.
- Algunas CC.AA. están cubriendo servicios a compañías privadas de seguro con las empresas concertadas
- Muchos eventos deportivos y privados son cubiertos por los servicios públicos.

Cuadro 26. Áreas de necesidad o enfermedades no cubiertas



Finalmente, en el análisis de los principales retos del sector (cuadro 27), destacan por encima del resto una mayor profesionalización del sector y la mejora de la calidad en los servicios.

Los empresarios piensan que se ha avanzado mucho, pero que se necesita que el sector siga transformándose:

- Modernizando más las empresas
- Apostando por la calidad
- Mejorando la gestión
- Siendo más transparentes
- Y con empresas de mayor dimensión

Por otra parte, las empresas consideran que buena parte de las mejoras que deben hacerse deben partir de la negociación con las administraciones, los trabajadores y sindicatos o las aseguradoras, alcanzando acuerdos que permitirán fijar un marco de relación estable, esencial para avanzar en una mejora de las condiciones del sector.

La relación entre Empresas y Administración, no funciona al nivel que sería necesario, según se desprende del discurso mayoritario de los empresarios:

- Falta confianza entre ambos:

"Como los precios están por debajo del coste, la Administración puede pensar que les engañamos en el servicio"

- La interlocución está en cierta medida contaminada por algunos factores, como la posición de la Administración como comprador, o el dominio del precio, en detrimento de otras variables.
- Y la propia fragmentación de la Administración Sanitaria que multiplica el número de interlocutores.

Cuadro 27. Principales retos del sector del transporte sanitario



En definitiva, las empresas creen que la necesaria apuesta por la calidad, pasa por tener un mayor espacio de gestión y económico en el sector.

En este sentido son conscientes de que tienen que mejorar la profesionalización de las empresas, pero para ello necesitan el apoyo de la Administración como principal regulador del sector.

6 Principales Conclusiones

- La calidad de la prestación del servicio está muy condicionada por:
 - El funcionamiento y gestión de los centros de coordinación (112/061) y centros de ambulancias
 - La necesidad de mejora en los tiempos de respuesta ante emergencias
 - Y la dotación del parque de ambulancias.
- Las empresas de transporte han evolucionado positivamente tanto en su profesionalización como en su dimensión, pero sin embargo los empresarios creen que es necesario avanzar en:
 - Un sector más profesionalizado
 - Con estructuras empresariales de mayor dimensión y capacidad
 - Y con más participación en la gestión y en la economía del sector.
- La Administración, como principal regulador de la oferta del sector debería apoyar más al sector empresarial, en una apuesta común por la calidad del servicio:
 - Revisando las condiciones de los concursos
 - Adecuado los precios a los servicios requeridos
 - Impulsando el crecimiento del parque de vehículos
 - Homogeneizando normas y condiciones técnicas
 - Promoviendo la mejora de medios y de la calidad asistencial
- Para las empresas, el sector debe afrontar una serie de retos que posibiliten que el transporte sanitario ocupe el papel que se merece en el ámbito sanitario:
 - Empresas más modernas y mejor gestionadas
 - Un servicio de mayor calidad
 - Personal más formado, y con mejores condiciones laborales
 - Y un mejor marco de relación con la Administración.

