

El síndrome Obamacare



OPINIÓN

Enrique Dans

El durísimo camino que la reforma sanitaria propuesta por Barack Obama en Estados Unidos ha sufrido en su tramitación parlamentaria ha culminado en un desastre final: el sufrido por la web en la que los muchos millones de norteamericanos carentes de cobertura sanitaria debían entrar para examinar las opciones que tenían disponibles.

Fallos en el sistema de registro, caídas del sistema, lentitud exasperante o problemas en la base de datos que obligaban a hombres a solicitar seguros que incluyesen coberturas por maternidad han llevado a la Secretaria de Estado de Salud, Kathleen Sebelius, a afirmar que se equivocó cuando afirmó que la página estaba lista para su lanzamiento. En sus tres primeras semanas de vida, de los 20 millones de personas que intentaron acceder a la página, únicamente 500.000 lograron completar su aplicación, y un porcentaje aún menor consiguió obtener cobertura.

Las razones para un fracaso tan sonrojante hay que buscarlas en la forma en la que el Estado licita sus compras de productos y servicios relacionados con la tecnología. Un código de procedimientos farragoso y complejo que lleva a que, de manera sistemática, las compañías que obtienen los contratos no sean las mejores o las más adecuadas para el trabajo, sino únicamente las que son capaces de enfrentarse a semejante complejidad. Basta investigar un poco en las páginas de muchos servicios públicos españoles para ver que, con seguridad, nos hallamos ante un caso similar: contratos adjudicados mayoritariamente a pocos proveedores, empresas expertas en gestionar la complejidad de la licitación pública... que después, en muchos casos, subcontratan toda la tarea al proveedor más barato.

La apuesta política más importante de un gobernante, frustrada porque "la cosa pública" no sabe escoger proveedor tecnológico. Háganselo mirar.

Profesor de IE Business School