

LA COMPRA PÚBLICA COMO VENTANA DE OPORTUNIDAD PARA UNA GESTIÓN INTELIGENTE EN EL ÁMBITO DE LA SALUD: VALOR Y EFICIENCIA

Panticosa, septiembre 2020

JOSE MARIA GIMENO FELIU

Catedrático de derecho administrativo

Facultad Derecho. Universidad Zaragoza.

Director Observatorio de Contratación pública (www.obcp.es)



Cátedra Estrategia e Innovación en
la compra pública en el Sector Salud

Universidad Zaragoza



**Universidad
Zaragoza**

IMPORTANCIA DE LA CONTRATACION PUBLICA COMO ESTRATEGIA

El sector de los contratos públicos es, hoy en día, de máxima actualidad no sólo por novedades de índole jurídica, sino también por la incidencia que el mismo tiene en el diseño y efectividad de las políticas públicas de los Estados.

La crisis sanitaria ha puesto de relieve la necesidad de CAMBIAR Y ATENDER AL VALOR DEL RESULTADO.

Romper con la idea de “siempre se ha hecho así”.



IMPORTANCIA ECONOMICA DE LA CONTRATACION PUBLICA

IMPORTANTE DIMENSION ECONOMICA. 20 por ciento PIB

Este impacto económico explica, por sí, los motivos de esta normativa de contratos públicos, que debe servir para construir el mercado interior y consolidar un modelo de relaciones contractuales orientadas a la máxima eficiencia de los fondos públicos. Y, para ello, desempeñan un papel muy importante los principios de la contratación pública de igualdad de trato y no discriminación .

LA FILOSOFIA EUROPEA EN LA COMPRA PUBLICA

La actual normativa europea (y española) permite un cambio de “cultura” que habilite una gestión diseñada desde la estrategia y no desde la burocracia:

(“Comunicación de la Comisión “Europa 2020. Una estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador”). Así lo advierte, por lo demás, la Comisión europea en su Comunicación sobre Directrices sobre la participación de licitadores y bienes de terceros países en el mercado de contratación pública de la UE -Bruselas, de 24 de julio de 2019. C (2019) 5494 final-.

Hay que recordar igualmente la importante Comunicación de la Comisión europea Conseguir que la contratación pública funcione en Europa y para Europa. Estrasburgo, 3 de noviembre de 2017 COM(2017) 572 final.

VALOR ESTRATEGICO DE LA CONTRATACION PUBLICA

EUROPA insiste en la VISION ESTRATEGICA DE LA CONTRATACION PÚBLICA: “Comunicación de la Comisión “Europa 2020. Una estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador”.

En este entorno, **el incumplimiento de las normas sobre contratación pública y la falta de un sistema de análisis de errores, para el consecuente atajo de los mismos, ha supuesto una fuente importante de desajustes que termina afectando a la transparencia, a la competencia y a la integridad lo que DEBILITA ESA FUNCION ESTRATEGICA.** La pandemia ha puesto de relieve la debilidades.



LA ATENCION SANITARIA Y LA COMPRA PUBLICA: EL CARÁCTER “SINGULAR”

La atención sanitaria –la salud, en suma– no es una materia que deba estar sometida en todo caso al principio de tensión competitiva. Los objetivos de mejorar los resultados clínicos, ampliar el acceso a los tratamientos y optimizar costes y eficiencia son fundamentales para todos los sistemas sanitarios. Para ello, es necesario un cambio de cultura colaborativa entre empresas, hospitales y administraciones públicas para diseñar nuevos modelos de atención sanitaria basados en el valor, mediante procesos integrados capaces de incorporar nuevas tecnologías y soluciones innovadoras capaces de brindar mejores resultados a los pacientes y, al mismo tiempo, mantener o reducir los costes preservando la sostenibilidad del SNS.



LA ATENCION SANITARIA Y LA COMPRA PUBLICA: EL CARÁCTER “SINGULAR”

Hay que reseñar que en el ámbito de la contratación de servicios y suministros en salud, para un correcto desarrollo existen distintos principios jurídicos aplicables que deben ser debidamente alineados desde la perspectiva del principal bien jurídico a proteger –la salud de los pacientes–, lo que desplaza el principio tradicional de tensión competitiva inherente al mercado ordinario de los contratos públicos.

En la situación actual, en la que la crisis provocada por el COVID-19 aconseja obtener conclusiones que permitan una mejor anticipación y una respuesta más eficaz ante las crisis sanitarias, es oportuno delimitar el significado para la gestión sanitaria pública de las nuevas formas de adquisición de servicios y tecnología sanitaria con valor añadido.



VALOR ESTRATEGICO DE LA CONTRATACION PUBLICA

En tiempos donde el debate se centra en la regeneración democrática, la revisión de **la praxis menos burocrática y más profesionalizada es una exigencia** para revertir un modelo confuso, a veces opaco, y muy poco eficiente, que revela a la organización pública como un obstáculo, como ha puesto de relieve la gestión de la pandemia.

Es también obligado CONSOLIDAR UN NUEVO MODELO DE EMPRESA QUE PONGA EN VALOR LA INNOVACION. Público y privado se deben alinear HACIA LA COMPRA PUBLICA “INTELIGENTE”.



EL VALOR ESTRATEGICO DE LA CONTRATACION PUBLICA COMO MANDATO LEGAL

“En toda contratación pública se incorporarán de manera transversal y preceptiva criterios sociales y medioambientales siempre que guarde relación con el objeto del contrato, en la convicción de que su inclusión proporciona una mejor relación calidad-precio en la prestación contractual, así como una mayor y mejor eficiencia en la utilización de los fondos públicos. Igualmente se facilitará el acceso a la contratación pública de las pequeñas y medianas empresas, así como de las empresas de economía social.”

Art. 1.3 LCSP 2017 (idea ya apuntada por GIMENO, 2014)



EL VALOR ESTRATEGICO DE LA CONTRATACION PUBLICA COMO MANDATO LEGAL

Una normativa que, como se dice en el título, permita **un cambio de “cultura”** y habilite una gestión diseñada desde la estrategia y no desde la burocracia.

Rediseño de los procedimientos de contratación pública pensando en la mejor solución y ejecución.

Lo que **importa es la mejor solución: la relación calidad/precio.**

El **valor de la innovación y promoción tejido empresarial.**

La mejor calidad y atención de prestaciones en el ámbito de las personas



LA CALIDAD COMO ESTRATEGIA INELUDIBLE

La justificación de esta nueva visión de la contratación pública obliga a repensar la política de contratación pública, que debe atender a la correcta satisfacción de la necesidad que se pretende cumplir vía contrato público y donde, lógicamente, la mejor calidad debe ser un principio irrenunciable de la decisión a adoptar. Es más, conforma un elemento de lo que sería la correcta aplicación del principio de buena administración (por todas STJUE 28 de febrero de 2018, *Vakakis kai Synergates*, que lo vincula a la diligencia). **Difícilmente se puede considerar una decisión contractual como correcta desde la perspectiva de la buena administración cuando no se han tenido en cuenta los aspectos cualitativos de la prestación y el contrato.**

LA CALIDAD COMO ESTRATEGIA INELUDIBLE

La calidad de la prestación es, por tanto, un elemento irrenunciable tanto en la planificación contractual como en la propia gestión del concreto contrato público. Sin **un estándar homogéneo de calidad**, se rompe la regla de **comparación de ofertas conforme a criterios de comparabilidad homogéneos**, lo que quebraría el **principio de igualdad de trato**. La perspectiva de eficiencia debe ser siempre contextualizada en el concreto ámbito de la prestación que se demanda, pues las diferentes características del objeto pueden obligar a una solución jurídica distinta ([50 criterios de calidad](#))



NUEVOS PARADIGMAS. COMPRA SOSTENIBLE Y EFICIENTE

En la gestión de la contratación pública no basta con realizar una tramitación que sea conforme al principio de legalidad. Además, es necesario que se respete, junto al principio de estabilidad presupuestaria, el principio de eficiencia.

No es una visión economicista. **Se debe poner acento en la idea de “eficiencia social”.**

LA COMPRA PUBLICA Y LA INNOVACION ASOCIADA A LA MISMA ES UNA HERRAMIENTA DE EFICIENCIA, EN ESPECIAL EN EL ÁMBITO SALUD.

LA EFICENCIA ES TAMBIEN CALIDAD Y EQUIDAD SOCIAL EN LA PRESTACION. HAY QUE CORREGIR EL PROBLEMA DEL INDICE DE VARIABILIDAD



NUEVOS PARADIGMAS. EL PRINCIPIO DE RENTABILIDAD

El informe de necesidad y conveniencia: su función a la hora de determinar estrategia.

Pensar en clave de “rentabilidad”: que tipo de contrato? Suministro o servicios o concesión? Que plazo? Se puede transferir riesgos? **Ventajas en al ejecución que reportan calidad o eficiencia o “cierta innovación”.**

Debo agregar la demanda? Es mejor la compra centralizada? Se pueden hacer lotes? Que procedimiento?

NUEVOS PARADIGMAS. CONOCER EL ENTORNO

Resulta de especial interés que los criterios de adjudicación contribuyan a determinar o valorar las características del producto, aunque no sean “visibles” (no siempre es necesario que genere una ventaja económica directa para el poder adjudicador).

Y para ello tampoco hay que desconocer el entorno, caracterizado, en la salud, por el envejecimiento, la cronicidad de las patologías, la presión presupuestaria (de especial intensidad en épocas de crisis) y la innovación disruptiva.

NUEVOS PARADIGMAS. LA COMPRA PUBLICA COMO INVERSION

La regulación de los contratos debe incorporar una “visión completa” de todas las fases del contrato y un objetivo final de la contratación como “inversión pública”, no mero gasto. Como complemento a esta visión estratégica de la contratación pública debe destacarse también la previsión de especialidades de contratación pública en los servicios sanitarios, sociales y educativos dirigidos a las personas, que facilita una mejor respuesta jurídica a prestaciones alejadas de la lógica del mercado (artículos 75 a 77 de la Directiva 2014/24).

LA CONTRATACION PUBLICA EN EL AMBITO SALUD: CONTEXTO

En todo el mundo los sistemas sanitarios afrontan importantes desafíos clínicos y económicos, puestos en evidencia por la pandemia COVID-19. Esto obliga a una revisión del modelo –no mera actualización– para conseguir mejor calidad y mayor eficiencia. De no afrontarse de forma adecuada, este contexto puede socavar el crecimiento y el desarrollo globales. Los objetivos de mejora de los resultados clínicos, ampliación del acceso a los tratamientos y la optimización de costes y eficiencia son fundamentales para todos los sistemas sanitarios



LA CONTRATACION PUBLICA EN EL AMBITO SALUD: CONTEXTO

El Derecho a la Salud implica un mayor esfuerzo presupuestario de inversión y otra perspectiva en la consecución de mejores resultados: el énfasis no debe estar en la asunción como gasto, sino en las inversiones que pueden rendir más que un recorte de costes en la atención sanitaria o en la reducción de precios a los proveedores.

La nueva era de la asistencia sanitaria es una realidad que obliga a replantear nuestro modelo público de “compra de salud”.

LA CONTRATACION PUBLICA EN EL AMBITO SALUD: ¿UNA VISION EQUIVOCADA?

El Segundo Informe “Spending Review” de la Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal (AIREF) de junio de 2019 ha abierto un importante debate técnico-jurídico sobre cómo deben provisionarse de medicamentos (extrapolable a otros suministros y servicios sanitarios) las entidades integradas en el Sistema Nacional de Salud y en qué medida existe un margen de mejora desde la perspectiva de la sostenibilidad financiera del modelo público de prestaciones de farmacia, pronunciándose a favor de mecanismos que parecen tener un cierto apoyo popular y público. El Informe, desde una perspectiva exclusivamente económica, tiene por objetivo de reducir el gasto público farmacéutico tensionando el precio a la baja.



LA CONTRATACION PUBLICA EN EL AMBITO SALUD: ¿UNA VISION EQUIVOCADA?

Estrategia y una eficiencia administrativa no unidimensional (que atiendan a la idea de valor y no de mero gasto) deben prevalecer sobre una cruda consideración del precio único como factor determinante en la compra pública, especialmente en el caso de medicamentos –aunque extensible a otros equipamientos sanitarios–, además de en otros sectores con connotaciones similares a las que tiene la protección de la salud.

A nuestro entender, mecanismos como el propuesto por la AIREF obedecen a una concepción que puede estar un tanto “sesgada” por la visión como mero gasto y no como inversión de la compra pública, siendo que ésta debe entenderse ante todo como una estrategia para implementar políticas públicas.



LA CONTRATACION PUBLICA EN EL AMBITO SALUD: ¿UNA VISION EQUIVOCADA?

Un sistema de subasta para la adquisición de medicamentos (o de servicios sanitarios de tecnología) vinculado en exclusiva al criterio precio carece de cobertura legal europea y nacional y puede poner en riesgo elementos esenciales del Sistema Nacional de Salud, dado que no puede considerarse el medicamento no es un “simple” producto. **Este tipo de sistemas puede además falsear la competencia y obstaculizar la inversión privada en un sector estratégico, fomentando una indeseada deslocalización.** Además, pone en riesgo la calidad asistencial al “excluir” de la opción terapéutica a ciertos medicamentos y aumentar el riesgo efectivo a desabastecimiento. Finalmente, puede romper el principio de equidad social al excluir del sistema medicamentos que solo se podrán adquirir por centros privados o particulares que podrán pagar el precio libre que fije la empresa farmacéutica.



LA CONTRATACION PUBLICA EN EL AMBITO SALUD: PROPUESTA

La revisión del modelo de compra pública en salud, de la que el paciente es el principal pilar del sistema, resulta necesaria para conseguir una mejor calidad, una rápida respuesta terapéutica, una flexibilidad de soluciones atendiendo al resultado y una fácil incorporación de las innovaciones. El objetivo **es conseguir la mayor eficacia sanitaria (que pivota sobre el paciente), en un contexto también de necesidad de sostenibilidad económica.** Con este objetivo hay que defender la oportunidad de cambios tanto en la adquisición de servicios y tecnología sanitaria (superando los límites del contrato de suministro) como en la adquisición de medicamentos.



LA CONTRATACION PUBLICA EN EL AMBITO SALUD: PROPUESTA

La compra pública de servicios de tecnología sanitaria en el marco del Sistema Nacional de Salud debe permitir preservar las notas de sostenibilidad financiera como la equidad del modelo, lo que exige una visión transversal del “mercado público de la salud” que se aleje de propuestas desproporcionadamente subordinadas a una errónea idea de ahorro económico a ultranza, lo que podría llegar a poner en riesgo notas esenciales de un modelo sanitario público como el español, caracterizado por la universalidad y calidad asistencial.

El “ahorro” en la compra de servicios y suministros sanitarios debe contribuir a mantener e incluso a ampliar la cobertura, no a erosionar su calidad y sostenibilidad.



LA CONTRATACION PUBLICA EN EL AMBITO SALUD: DEL PRECIO AL VALOR

Los poderes públicos deben poder adquirir los servicios sanitarios y los medicamentos en función de la mejor relación entre calidad y precio, conforme a la fórmula habitual de *value for money*, con la finalidad de “acabar con la práctica de comprar en función del precio más bajo”, como señalase DENING al establecer sus máximas para una óptima gestión empresarial. Máxime en un mercado como el farmacéutico, de precios regulados. Donde incluso es posible la inaplicación de las reglas de contratación pública, como en el citado sistema “open-house” utilizado en Alemania para seleccionar el precio de medicamentos reembolsables sin seleccionar un proveedor único.



LA CREACIÓN DE VALOR EN LOS SERVICIOS SANITARIOS COMO NUEVA CULTURA CONTRACTUAL

La creación de valor en salud (VBHC) debe ser parte de la estrategia de la contratación pública, armonizando tanto el valor clínico de las innovaciones terapéuticas promovidas por la industria, como un valor económico para el propio sistema sanitario. De este modo, cada producto o servicio de salud que se adquiriera ha de proporcionar también un beneficio económico que puede consistir en mayor eficiencia, reducción del gasto para los sistemas sanitarios o la ampliación del acceso a las terapias para más pacientes que se puedan beneficiar de ellas



LA CONTRATACION PUBLICA EN EL AMBITO SALUD: EFICIENCIA Y SOSTENIBILIDAD

La compra pública de servicios de tecnología innovadora y suministros de productos relacionados con la salud es una gran oportunidad para mejorar la asistencia sanitaria, ser más eficientes y promover una “nueva cultura, con riesgos compartidos desde lo público con el sector privado.

Desde otra perspectiva, revisten especial interés los sistemas dinámicos de adquisición de compras, diseñados desde la óptica de la rentabilidad y la calidad, que pueden proporcionar un elemento de adecuado equilibrio de todos los intereses en juego: flexibilidad, rapidez de respuestas, confidencialidad, calidad de prestación y eficiencia.



LA CONTRATACION PUBLICA EN EL AMBITO SALUD: DEL PRECIO AL VALOR

El principio que define la estrategia colaborativa que atiende al VALOR se concentra en el desarrollo de una innovación significativa a nivel terapia, procedimiento y sistema; aprovechar las capacidades y experiencia de las empresas y centros hospitalarios para armonizar el valor entre los distintos participantes del sistema sanitario; y además ampliar el acceso global a las terapias. En ese contexto, la adquisición de valor aconseja migrar del tradicional contrato de suministros al contrato de servicios que frente a la adquisición de cosas permite la compra de soluciones y de innovación al sistema. Es decir, de un modelo de pago por volumen o procedimiento a un modelo de pago en salud por resultado conseguido, que permite facilitar la cooperación con una mayor integración de las empresas en los procesos internos y externos de control del paciente y los resultados en salud a la vez que focalizar los esfuerzos en aquellas áreas donde se pueda aportar mayor valor por parte de todos los *stakeholders* del proceso



LA CONTRATACION PUBLICA EN EL AMBITO SALUD: DEL PRECIO AL VALOR

La creación de valor en salud (VBHC) debe ser parte de la estrategia de la contratación pública armonizando tanto el valor clínico de las innovaciones terapéuticas promovidas por la industria, como también un valor económico para el propio sistema sanitario. De este modo, cada producto o servicio de salud que se adquiera ha de proporcionar también un beneficio económico que puede consistir en mayor eficiencia, reducción del gasto para los sistemas sanitarios o la ampliación del acceso a las terapias para más pacientes que se pueden beneficiar de ellas.



LA CONTRATACION PUBLICA EN EL AMBITO SALUD: DEL PRECIO AL VALOR

El sistema de retribución vinculado en el ámbito sanitario al criterio de *Value-Based HealthCare* o de riesgos compartidos, pueden ayudar a conseguir una mejor calidad en prestaciones tan sensibles. La utilización de un sistema de retribución vinculado en el ámbito sanitario al modelo del *Value-Based HealthCare*, que pasa no sólo por medir los resultados, sino por medir correctamente las cosas correctas, supondría abandonar en algunos casos el pago por volumen o procedimiento (*fee-for-service*) a favor de un modelo del “pago en salud por resultado conseguido”, lo que puede ayudar a conseguir una mejor calidad en prestaciones tan sensibles como son las sanitarias.

Las experiencias prácticas ya consolidadas validan este modelo de gestión de la salud que fija la atención (valor) en el paciente.



LA CONTRATACION PUBLICA EN EL AMBITO SALUD: DEL PRECIO AL VALOR

Como indicase M. PORTER, la mejora en cualquier campo **requiere medir los resultados**, un principio bien conocido de gestión, lo que aconseja medidas rigurosas de valoración de resultados o “outcomes” y de costes, para asegurar la correcta calidad en la prestación del contrato.

En esta línea, **contratos con riesgo compartido permiten eliminar las disfunciones existentes** sobre efectividad de resultados terapéuticos y el precio satisfecho por servicios sanitarios que no han aportado mejoras.



LA CONTRATACION PUBLICA EN EL AMBITO SALUD: DEL PRECIO AL VALOR Y SU ENCAJE EN LA LCSP

Un modelo de contrato de servicios centrado en la idea de valor en la salud puede ayudar a una atención que mejore los resultados clínicos al tiempo que reduzca los gastos generales.

La LCSP de 2017 ha introducido importantes novedades que habilitan una nueva forma de contratar alejada de principios economicistas simples, apostando claramente por la calidad, lo que se alinea con el objetivo de creación de valor en el ámbito de las prestaciones sanitarias.

La opción de los artículo 29 LCSP sobre los plazos del contrato vinculado a la amortización, del artículo 99 sobre delimitación del objeto o el artículo 102 sobre retribución facilitan un nuevo de adquisición de soluciones (o procesos) y no de productos que pivota sobre los resultados.



LA CONTRATACION PUBLICA EN EL AMBITO SALUD: LA INNOVACION COMO NUEVA IDENTIDAD

Hay que recordar que la compra pública de innovación en el ámbito sanitario puede ser de gran interés pues puede permitir a la Administración “dirigir” la innovación y fomentar soluciones a necesidades no cubiertas en el mercado.

A su vez, la **compra pública de soluciones innovadoras de salud puede servir de palanca para afianzar un modelo productivo de I+D+i, que permita una transición a un nuevo modelo productivo que pivote sobre el conocimiento y que favorezca un sistema sanitario más sostenible y de mayor calidad y equidad** (a la vez que dar “estabilidad” a un sector empresarial europeo claramente productivo y no especulativo que aporta riqueza)



LA CONTRATACION PUBLICA EN EL AMBITO SALUD: LA INNOVACION COMO NUEVA IDENTIDAD

La posibilidad práctica del procedimiento de CPI de la LCSP permite a los gestores público liderar y orientar la innovación en el ámbito de la salud y favorecer nuevas soluciones que, inicialmente, pueden no resultar atractivas para las empresas privadas (no puede olvidarse que la aversión al riesgo, en mayor o menor medida, es algo inherente en las empresas).

Las necesidades en salud evolucionan rápidamente lo que exige nuevas respuestas que hacen de la innovación la seña de identidad de un sistema sanitario que aspira a la excelencia y la mayor equidad. Innovación que, claro, debe, como hemos venido insistiendo, aportar valor (lo que exige una adecuada medición de resultados).



LA CONTRATACION PUBLICA EN EL AMBITO SALUD: EPILOGO

Con estas reflexiones se pretende contextualizar de forma adecuada el debate político y técnico sobre el aprovisionamiento en el Sistema Nacional de Salud, pues la necesaria eficiencia del modelo prestacional público debe preservar el adecuado equilibrio con otros principios y exigencias regulatorias y, en especial, con la mejor asistencia pública a todo los ciudadanos, seña de identidad del modelo de Estado social, lo que **aconseja abandonar la idea del precio como único elemento de valoración para la sostenibilidad del modelo de compra pública tanto de servicios sanitarios como de medicamentos.** Una inadecuada política de ahorros desproporcionados o una indebida transparencia que afecte a la confidencialidad y a la protección de secretos comerciales en los precios de medicamentos puede perjudicar la eficiencia del sistema.



LA CONTRATACION PUBLICA EN EL AMBITO SALUD: EPILOGO

La necesidad de servicios sanitarios innovadores (también en su tramitación y gestión) aconsejan nuevas fórmulas de colaboración público-privada propias de las exigencias de un Estado garante.

Frente a la vieja concepción del Estado **prestacional hay que avanzar en una nueva cultura de colaboración entre poderes público y empresa en las que ambos puedan verse favorecidos.** Más allá de apriorismos ideológicos, es necesario impulsar modelos de colaboración público-privada orientados a satisfacer el interés general: el ejemplo de muchas de muchas empresas en la crisis generadas por la pandemia no puede ser cuestionado, llegando allí donde la organización administrativa no podía



LA CONTRATACION PUBLICA EN EL AMBITO SALUD: EPILOGO

No se trata de “privatizar” la salud como derecho subjetivo de los ciudadanos, sino de mejorar la calidad “sumando” a la empresa privada, lo que permite alinear el valor tanto en interés del socio privado como del sistema sanitario y “caminar más lejos todos juntos”. Esta propuesta descansa en la visión del Estado garante de servicios públicos de calidad, que ponga atención en la prestación regular, continua y neutra y no tanto en quien lo presta que es, en esencia, el significado de la doctrina clásica del servicio público.

Sin “privatizar” el modelo se puede optimizar la atención, reducir el gasto y reinyectar tiempo y dinero al sistema de salud.

Un modelo de contrato de servicios centrado en la idea del valor en la salud puede ayudar a una atención que mejore los resultados clínicos (excelencia) al tiempo que reduce los gastos generales (sostenibilidad).



LA CONTRATACION PUBLICA EN EL AMBITO SALUD: EPILOGO

Hay que impulsar una transición “no ruidosa” hacia esta nueva gobernanza de la contratación pública que supere la “presión política” de hacer más por menos y a corto plazo. Y de avanzar, por tanto, a una forma distinta de hacer contratación pública, que se cimiente en una adecuada planificación, la calidad de la prestación (y de su resultado), una eficaz cooperación interadministrativa, una innovadora visión del procedimiento en cuanto a su función y objetivos –con la calidad como paradigma irrenunciable– pensado en el mejor cumplimiento del fin público, que es la causa del contrato. Y, sobre todo, a una nueva cultura de la colaboración público-privada basada en la lógica del *win to win* que permita alinear el valor en interés del socio privado y del sistema sanitario.



LA CONTRATACION PUBLICA EN EL AMBITO SALUD: EPILOGO

Necesitamos una nueva cultura de contratación pública, muy especialmente en el ámbito de la salud: responsable, abierta, innovadora, cooperativa, profesionalizada, tecnológica y transformadora. **Una contratación pública estratégica y proactiva y no meramente reactiva, que ponga en valor la calidad de la prestación vinculada al derecho de la salud.**



LA CONTRATACION PUBLICA EN EL AMBITO SALUD: EPILOGO

Especial repercusión ha de tener el internet de las cosas (IoT) en el ámbito sanitario, que ha de permitir que la asistencia sanitaria sea más eficiente, rápida y concreta y que los profesionales de la salud puedan extraer datos de dispositivos médicos, aplicaciones móviles e incluso chips integrados en nuestros cuerpos para ayudar a diagnosticar la salud del paciente de manera más rápida. Los datos clínicos agregados ayudan a llenar los vacíos en la memoria de eventos de los pacientes.

La postcrisis sanitaria es la oportunidad para impulsar este modelo.



CONCLUSIONES

Primera.- La compra pública **es una estrategia que debe posibilitar un cambio del modelo productivo** sobre criterios no especulativos que pone en valor el conocimiento y su transferencia. **Se mejora la prestación de los servicios y se es más eficiente.**

Pero se DEBE Debe planificarse correctamente la necesidad a contratar (especialmente en el caso de infraestructuras y en el ámbito de la salud).

CONCLUSIONES

Segunda.-La compra pública debe permitir apoyar la difusión internacional de la tecnología española y consolidar proyectos empresariales de I+D+i y la comercialización, a nivel global, de nuevos productos y servicios innovadores en el ámbito de los servicios de tecnología innovadora de la salud y de tratamientos terapéuticos



CONCLUSIONES

Tercera.- El elemento precio en la contratación pública, en especial en el ámbito de la salud, es accesorio. Lo esencial es el mejor grado de cumplimiento de la prestación asistencial, donde prima el elemento de calidad.

Modelos economicistas son incompatibles con la visión estratégica de la contratación pública de salud.

CONCLUSIONES

Quinta.- La compra pública de innovación en el ámbito es una gran oportunidad para mejorar la prestación de servicios públicos, ser más eficientes y promover una **“nueva cultura” de innovación con riesgos compartidos desde los público en la mejora de la atención a los pacientes.**

EPILOGO

Es momento de consolidar un nuevo modelo de liderazgo institucional que ponga en valor **en la calidad de la prestación** (junto con la transparencia y la integridad), para dinamizar, desde la contratación pública, un modelo económico y de **gestión pública “inteligente” y más eficiente (desde la perspectiva del resultado)**.

Y el precio no puede ser un parámetro esencial (ni el argumento de ajuste presupuestario para su justificación) en la prestación de servicios de salud, vinculados a un derecho fundamental.

Como ya advirtiera Albert Einstein, ***“no podemos pretender que las cosas cambien si siempre hacemos lo mismo”***.

Muchas Gracias por su atención



Cátedra Estrategia e Innovación en la compra pública en el Sector Salud Universidad Zaragoza

Proyecto de investigación concedido por Ministerio de Economía y Competitividad titulado "La contratación pública como estrategia para la implementación de políticas públicas y al servicio de una nueva gobernanza", Referencia: PID2019-109128RB-C21

gimenof@unizar.es



Cátedra Estrategia e Innovación en
la compra pública en el Sector Salud
Universidad Zaragoza



Universidad
Zaragoza