

PlantaDoce.

Entorno

Compra innovadora en salud: filón de la industria europea ante la estrategia de costes china

El bajo importe de los productos sanitarios en el gigante asiático choca frontalmente con el nuevo posicionamiento de la Unión Europea, que quiere promocionar su industria poniendo en relieve su eficiencia.

Albert Cadanet / A.Escobar
18 mar 2019 - 04:58

Compra innovadora en salud: la calidad de Europa se enfrenta a la estrategia de costes

La Unión Europea encuentra su fórmula para competir en sanidad. **Bajo el programa Horizon 2020, la institución quiere dar un impulso al desarrollo e investigación en el Viejo Continente** para poder seguir compitiendo con otras superpotencias mundiales como China en términos de innovación. La iniciativa cuenta con un presupuesto de 77.000 millones de euros, el doble de la facturación anual de Bayer.

En el marco de este proyecto nacen los nuevos sistemas de compra pública sanitaria: la compra pública innovadora y la compra pública de innovación. La primera modalidad se centra en el propio proceso de compra, mientras que la segunda hace hincapié en el producto. En todo caso, **la apuesta por la calidad y la reducción de los costes globales para la economía son el denominador común.**

El ex consejero de Sanidad de Cataluña Boi Ruiz señala dos modelos distintos dentro la categoría de compra pública innovadora: la activa, donde la compañía fabricante dispone de la tecnología y analiza quién es capaz de comprarla, y la reactiva, en la que un centro médico, hospital u otro agente del sector identifica un problema y busca en el mercado la mejor opción para resolverlo.

La compra pública innovadora se basa en la mejora

PlantaDoce.

del propio proceso de adquisición; la compra de innovación hace hincapié en el producto

“A la hora de competir con otras potencias como China, la Unión Europea puede ofrecer un plus en la eficiencia”, comenta Carmen Guerrero, profesora de derecho administrativo de la Universidad de Zaragoza y miembro del Observatorio de Contratación Pública. “La clave de estos sistemas es que los contratantes no sólo se fijan en el precio”, resume Guerrero.

En opinión de la consultora Mckinsey, **“existe una presión financiera sin precedentes sobre los pagadores y proveedores de atención médica en toda Europa, lo que, a su vez, hace que el panorama europeo de tecnología médica sea cada vez más desafiante”**. Para la compañía, la industria *medtech* juega un papel relevante en este campo. “Este tipo de empresas deben estar conformes con la demanda, participar de manera rápida y ofrecer una propuesta de valor más allá del dispositivo”, añade.

Los expertos coinciden en señalar que Galicia y Cataluña son las dos comunidades en España que más apuestan por estos nuevos métodos, aunque son distintas las regiones que están cerrando contratos bajo los principios de innovación y eficiencia. La región catalana, por ejemplo, ya adjudicó un contrato en 2016 en el que el Hospital Sant Pau invirtió diez millones de euros en la compra de desfibriladores implantables. Por otra parte, la comunidad gallega tiene abiertos 13 concursos valorados en 6,6 millones de euros donde se aplican estas nuevas fórmulas.

Los expertos señalan que la industria *medtech* juega un papel crucial en los nuevos modelos de salud del futuro

Uno de los ejemplos más recientes de compra pública innovadora corresponde al contrato que se ha adjudicado recientemente Tunstall en Castilla y León. La empresa especializada en servicios de teleasistencia ha ganado una licitación por valor de un millón de euros para poner en marcha una plataforma destinada a pacientes en situación de dependencia en la comunidad.

La solución consiste en una plataforma *hardware* con la que recopila los datos en el domicilio del paciente, analiza y predice riesgos de caídas, el deterioro de la salud o los cambios de tendencia en su actividad. La compra pública innovadora responde al modelo contractual, en el que diferentes empresas han participado en una mesa

PlantaDoce.

negociadora con la Administración, en este caso con el Gobierno de la Junta de Castilla y León.

A pesar de todo, los nuevos modelos de compra todavía se encuentran en una fase embrionaria, algo que genera ciertos interrogantes en aspectos como la evaluación de los criterios de adjudicación y la ejecución de cada proyecto. Carmen Guerrero, del Observatorio de Contratación Pública, señala que la Administración “ha creado la figura de una persona responsable que tiene reuniones periódicas con las empresas proveedoras”.

La evaluación de los criterios de adjudicación y la ejecución de los proyectos son aspectos que todavía son complicados de calificar

En paralelo, los gobiernos también están optando por una modificación de las fórmulas de pago. En algunos contratos de compra pública innovadora “se paga por hitos y se incluyen penalidades”, puntualiza Guerrero.

La innovación está a la orden del día, aunque los nuevos métodos de compra sanitaria prácticamente se están descubriendo a sí mismos. **“La sensación es que el discurso está calando, aunque lo hace muy lentamente; no sólo en España, sino en toda Europa”**, concluye Guerrero.