

PlantaDoce.

Público

Galicia y Cataluña, ‘mentores’ en compra de innovación sanitaria en España

Ambas regiones encabezan estas formas de licitación en España. Mientras que en Galicia se han cerrado más de treinta contratos de compra pública de innovación (CPI), en Cataluña su máxima referencia es un proyecto del Hospital Sant Pau para tratar pacientes con desfibriladores automáticos.

I. Vera
3 dic 2018 - 04:58

Galicia y Cataluña, mentores en compra de innovación sanitaria en España

La compra pública de innovación (CPI) sanitaria pisa fuerte en España a través de Cataluña y Galicia. Estas comunidades encabezan una tendencia que nació para que las administraciones públicas adquieran productos y servicios que todavía no existen en el mercado o que están en sus últimas fases de desarrollo.

Este modelo, además, supone una nueva forma de trabajar con los proveedores de servicios sanitarios, que ponen a la venta su capacidad de investigación y desarrollo (I+D), pero a la vez tienen la oportunidad de desarrollar un prototipo tecnológico gracias a los fondos de la Administración. **“En este tipo de licitaciones se fuerza al mercado a producir lo que se necesita”**, señala Ramon Maspons, coordinador de innovación de la Agencia de Qualitat i Avaluació Sanitàries de Cataluña (Aqas).

Para el directivo, Galicia y Cataluña son los referentes en compra pública de innovación en España, una visión que también comparte Manuel Valera, socio director del área de sector público de Silo Company, así como José María Higuera, coordinador de la estrategia de compra pública innovadora del Sistema Andaluz de Salud (SAS).

El Parc Taulí (Barcelona) ha desarrollado el proyecto

1 / 5

<https://www.plantadoce.com/publico/galicia-y-cataluna-mentores-en-compra-de-innovacion-sanitaria-en-espana>

El presente contenido es propiedad exclusiva de PLANTADOCE EDICIONES, SLU, sociedad editora de PlantaDoce (www.plantadoce.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

PlantaDoce.

Nympha, que usa soluciones móviles para tratar pacientes bipolares

“En Cataluña este tipo de contratación se originó hace seis o siete años, además comenzaron con fondos del programa Horizonte 2020 y en la actualidad también cuentan con partidas autonómicas”, destaca Valera, que también señala que “**Galicia comenzó su bagaje en CPI en 2011 y ahora recibe fondos nacionales y europeos para estos concursos**”.

Para Julio Mayol, director médico del Hospital Clínico San Carlos de Madrid, el máximo ejemplo de CPI es el ejecutado por el Hospital Sant Pau de Barcelona. El centro, en colaboración con Aquas, invirtió diez millones de euros para lanzar una licitación que aborda un procedimiento asistencial en pacientes con desfibriladores automáticos. “Este ejemplo se va enseñando por todo el mundo porque es el único que se conoce”, afirma el médico, que considera que la “CPI está en pañales”.

“En Cataluña hay ejemplos de compra de innovación para compartir datos de historia clínica con otros países, también hemos trabajado con el Consorci Corporació Sanitària Parc Taulí de Sabadell en el proyecto Nympha, que usa soluciones móviles para tratar pacientes bipolares”, destaca el directivo de Aquas.

El plan de innovación Código 100 de Galicia integra trece CPI, valoradas en más de seis millones de euros

En la actualidad, en Cataluña están abiertas dos licitaciones de CPI: la iniciativa Stars, para reducir el estrés de los pacientes en el quirófano, y un proyecto para la detección de microorganismo en hospitales, respaldado por Aquas y el Instituto de Crédito Oficial (ICO).

En Galicia, por su parte, hay diversas iniciativas de innovación sanitaria que se están desarrollando a través de CPI. Este tipo de concursos están integrados en planes como Código 100, Innovasaúde y Hospital2050, afirman desde el Servicio Gallego de Salud (Sergas).

PlantaDoce.

El plan de innovación Código 100 se centra en el envejecimiento y las actividades a desarrollar se clasifican en tres líneas de actuaciones: mejorar el diagnóstico y terapias para una mayor personalización de los tratamientos, aumentar el empoderamiento de los pacientes en la gestión de su salud y en el desarrollo de herramientas informáticas y contenidos que potencien las capacidades de los sanitarios. Es en este último punto donde se centran las licitaciones innovadoras, que ha abierto 13 concursos, por un valor de 6,6 millones de euros.

“Galicia CPI es la comunidad que más existo ha tenido en CPI”, afirma el coordinador del SAS.

Por su parte, Innovasaúde y Hospital2050 se pusieron en marcha en 2011 con un presupuesto de 90 millones de euros para impulsar los procesos intrahospitalarios y crear nuevos servicios. A su término, en 2015, han llevado a cabo 33 contratos de compra pública de innovación.

“Galicia CPI es la comunidad que más existo ha tenido en CPI”, afirma el coordinador del SAS. El directivo detalla que **Andalucía ha activado una estrategia de compra pública de innovación para implantar este tipo de concursos de forma rutinaria**. Así, han lanzado tres consultas preliminares, la fase cero para iniciar estas licitaciones.

“Estas iniciativas tienen un valor aproximado de catorce millones de euros y se centran en el estudio de patologías digitales, la biopsia líquida y el diagnóstico rápido de resistencias antibacteriano”, detalla Higuera.

PlantaDoce.

Galicia y Cataluña, mentores en compra de innovación sanitaria en España

Image not found or type unknown

Tecnología vs medicamentos

“Es complicado que una administración compre innovación de un fármaco o las etapas de I+D de un medicamento, porque es muy caro”, revela Maspons. Es por ello que las CPI están orientadas a que las empresas de la información y de la comunicación (Tic) o de *medical devices* ganen este tipo de contratos públicos, mientras que el futuro del sector “farma” pasa por “introducir más capas al servicio donde predominen el diagnóstico y la prevención, y no tanto el medicamento”.

“Donde sí pueden jugar un papel importante las farmacéuticas es alrededor de su negocio, es decir, en el desarrollo de biomarcadores o la creación de sistemas Tic para la adherencia de los tratamientos o que contribuyan a prescribir un fármaco”, destaca

PlantaDoce.

el directivo de Silo Company.

Según el experto de Aquas, “cuando desde las farmacéuticas plantean que en el futuro sus competidores serán Google o Amazon, apuntan a que estas empresas no venden medicamentos y, por tanto, **el negocio no está en la pastilla**”.