



CREANDO VALOR EN SALUD A TRAVÉS DE UNA CONTRATACIÓN PÚBLICA ESTRATEGICA, COOPERATIVA E INTELIGENTE

Los servicios de asistencia sanitaria, como servicios de interés general, al margen del modelo de gestión que se adopte, deben responder a los PRINCIPIOS DE UNIVERSALIDAD, IGUALDAD DE ACCESO, EQUIDAD, CONTINUIDAD de las prestaciones, transparencia y calidad.

Los objetivos de mejorar la atención a los pacientes, los resultados clínicos, AMPLIAR EL ACCESO A LOS TRATAMIENTOS Y OPTIMIZAR COSTES Y EFICIENCIA son fundamentales para todos los sistemas sanitarios.

Existen ELEMENTOS QUE DISTORSIONAN INDEBIDAMENTE EL MODELO DE COMPRA DE SALUD COMO SON UNA PLANIFICACIÓN INADECUADA, UN USO INDEBIDO DE TÉCNICAS QUE PIVOTAN SOBRE EL PRECIO. Lo que se traduce en una ausencia de predictibilidad de la demanda e insuficiencia de plazos de licitación, un desequilibrio en los criterios de adjudicación que no sea línea con el paradigma de compra con criterios preferentes de calidad y una clara reducción de licitadores con concentración de ofertas que afectan a la competencia y, principalmente, a la mejor disponibilidad de soluciones terapéuticas.

Conviene impulsar UN NUEVO, MODERNO E INTELIGENTE MODELO DE COMPRA PÚBLICA EN SALUD, en el que el paciente es el principal pilar del sistema. Solo así se puede conseguir una mejor calidad, una rápida respuesta terapéutica, una flexibilidad de soluciones atendiendo al resultado y una fácil incorporación de las innovaciones. El objetivo, inherente al contenido esencial del derecho a una buena administración, es conseguir la mayor eficacia sanitaria en equilibrio con la capacidad de sostenibilidad económica de cada modelo sanitario.

ES NECESARIO QUE EXISTA PREVIAMENTE UNA ESTRATEGIA PUBLICA realista y realizable con una moderna e inteligente colaboración público-privada en la provisión de soluciones en el ámbito de la salud.

Para ello, es necesario UN CAMBIO DE CULTURA COOPERATIVO, EN UN CONTEXTO DE CONFIANZA Y PREDICTIBILIDAD, ENTRE EMPRESAS, HOSPITALES Y ADMINISTRACIONES PÚBLICAS PARA DISEÑAR NUEVOS MODELOS DE ATENCIÓN SANITARIA BASADOS EN EL VALOR de la prestación asistencial, 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, con al mejor calidad, la sostenibilidad del Sistema Nacional de Salud.

Interesa una contratación pública de salud que ARTICULE DE FORMA ARMÓNICA LOS DENOMINADOS CÍRCULOS DE EXCELENCIA: excelencia de servicios (pensar



primero en las personas), excelencia de procesos (hacer lo que toca sin burocracia indebida) y excelencia técnica (tener talento y conocimiento).

Para contribuir al cambio del MODELO DE COMPRA PÚBLICA EN SALUD, DESDE LA PERSPECTIVA DE INVERSIÓN, Donde, el paciente es el principal pilar del sistema, podemos presentar un **DECÁLOGO DE BUENAS PRÁCTICAS**

1. AVANZAR HACIA NUEVOS MODELOS DE CONTRATACIÓN PÚBLICA QUE PONGAN LA ATENCIÓN EN EL VALOR DE LA PRESTACIÓN.

La contratación pública en el ámbito de salud debe ser estratégica y proactiva y no meramente reactiva para poner en valor la calidad de la prestación.

Conviene un nuevo modelo de provisión salud (tecnología, servicios innovadores o medicamentos) donde se corrija la inercia hacia modelos desproporcionadamente economicistas que debe caracterizarse por ser un modelo que, con predictibilidad y anticipación de demanda, garantice una adecuada remuneración conforme a los precios del mercado que fomente iniciativas de altos niveles de calidad con externalidades positivas en los objetivos ambientales y sociales y mejor atención al paciente.

Una **estrategia “inteligente” y la anticipación favorece:**

- a) Diversidad de fabricantes (competencia sana) que aseguren el suministro, especialmente en mercados complejos como el de los medicamentos oncológicos inyectables;
- b) Refuerzo de la resiliencia de la cadena de suministro con diversidad de API que permita superar las complejidades y vulnerabilidades de la fabricación; y
- c) Predictibilidad del volumen a suministrar, para permitir una adecuada planificación de la producción.

2. LA SOSTENIBILIDAD SOCIAL Y AMBIENTAL ES PARTE ESENCIAL EN LA COMPRA PÚBLICA EN SALUD.

La responsabilidad estratégica de la empresa es esencial a la hora de confeccionar ofertas o proyectos de suministro o servicio del medicamento. Para ello, se recomienda la utilización de los indicadores ESG (siglas en inglés para “Environmental, Social and Governance”) promovidos por Naciones Unidas, que tienen por finalidad valorar inversiones en las que son determinantes los factores ambientales, de sostenibilidad social (entorno) y de gobernanza (buen gobierno).

3. FOMENTAR LA CREACIÓN DE VALOR EN SALUD (VBHC) DEBE SER PARTE DE LA ESTRATEGIA DE LA CONTRATACIÓN PÚBLICA.



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 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 puedan beneficiar de ellas

Para este objetivo **conviene la compra agregada** como elemento dinamizador de las inversiones privadas en salud.

4. REVISAR LA CONFIGURACIÓN DEL TIPO DE CONTRATO.

La adquisición del valor, y de la adquisición de soluciones asistenciales como proceso, aconseja **migrar del tradicional contrato de suministro al contrato de servicios** que, frente a la adquisición de cosas, permite la compra de soluciones y de innovación del sistema.

Se entiende por **solución asistencial el conjunto de prestaciones que se contratan para obtener un resultado o efecto deseado que aporte una mejor respuesta a un reto o necesidad del sistema sanitario**, debiendo ese objetivo justificar la conveniencia y coherencia de la contratación conjunta de una pluralidad de prestaciones desde la perspectiva del mejor cumplimiento

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).

5. EN LA CONFIGURACIÓN DEL CONTRATO HAY QUE ATENDER A LA CALIDAD DE LA PRESTACIÓN COMO LA CAUSA DEL NEGOCIO JURÍDICO Y EL PRECIO UN INSTRUMENTO PARA CONSEGUIR TAL FINALIDAD.

Resulta de especial interés que **las condiciones, especificaciones o 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).

El nuevo enfoque sobre la salud -especialmente impulsado como consecuencia de la pandemia- 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 y sino en las inversiones que pueden aportar un mejor rendimiento**, más que un recorte de costes en la atención sanitaria o en la reducción de precios a los proveedores. SIN OLVIDAR EL OBJETIVO DE CERO EMISIONES EN SALUD.

La comparación de ofertas y la lógica del principio de igualdad de trato exige poner en valor, **como requisito imprescindible, el mejor estándar de calidad de**



la prestación. La contratación pública es más que mercado o competencia donde debe evitarse modelo que promueven el dumping social o ambiental.

6. SUPERAR LA IDEA DEL PRECIO COMO ÚNICO O, NI SIQUIERA, PREPONDERANTE ELEMENTO DE VALORACIÓN PARA LA SOSTENIBILIDAD DEL MODELO DE COMPRA PÚBLICA.

Lo importante, **como causa de la prestación, es el mejor resultado** asistencial. Interesa seleccionar la oferta más ventajosa desde una perspectiva integral. 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.

7. INCLUIR CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN QUE ATIENDE A LA MEJOR RELACIÓN CALIDAD-PRECIO APORTANDO UN MAYOR VALOR AÑADIDO A LA OFERTA.

Los **criterios de adjudicación como elemento principal deben referirse criterios de valor**, referentes a la eficiencia en la gestión, entre los que puede valorarse la experiencia del paciente, la mejora del proceso asistencial, los procesos de formación que aportan mejor rendimiento, etc., desde la **perspectiva de calidad y de garantía de continuidad, accesibilidad, asequibilidad, disponibilidad** y exhaustividad de los servicios.

Los 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.

De considerarlo conveniente para asegurar una terapia personalizada en determinadas patologías y ofrecer al facultativo mayor flexibilidad con criterios médicos, la entidad contratante podrá **utilizar la opción de varios adjudicatarios, utilizando, criterios de adjudicación técnicos y con un precio fijo por terapia.**

8. FOMENTAR FÓRMULAS DE GESTIÓN DE LOS SERVICIOS INTENSIFICANDO LAS COLABORACIONES PÚBLICO- PRIVADA.

No son asumibles en el siglo XXI y en el contexto de las exigencias derivadas del derecho a una buena administración, apriorismos ideológicos que contraponen lo público y lo privado como formas de gestión incompatibles. La visión de cómo se debe satisfacer el interés público debe ser también un factor determinante para decidir las fórmulas de gestión de los servicios e intensificar las colaboraciones público-privadas.

Hay que promover una nueva cultura de la “colaboración público-privada” basada en la lógica del *triple win* que permita alinear el valor en interés del “socio privado” y del sistema sanitario.



Todo ello exige, por lo demás una adecuada estrategia de profesionalización y capacitación tanto el sector público como en el sector privado.

9. AVANZAR HACIA SOLUCIONES TÉCNICO-JURÍDICAS MÁS AVANZADAS, QUE POSIBILITEN EL IMPULSO DE CIERTOS PROYECTOS DE INTERÉS RELEVANTE A TRAVÉS DE LA COLABORACIÓN PÚBLICO-PRIVADA.

Conocer el mercado y la capacidad de aportar nuevas soluciones es importante para la mejor gestión pública de la salud.

En la indiscutible misión de mejorar la salud individual y colectiva, es incuestionable el potencial de la tecnología actual y los nuevos servicios farmacéuticos. **La innovación es un valor de especial interés en el ámbito de la salud, con importantes efectos transversales.** Para ello, los criterios de adjudicación, los plazos de los contratos y las exigencias de confidencialidad deben favorecer la recuperación de la rentabilidad de las inversiones y facilitar el acceso a las innovaciones.

10. UN MODELO DE CONTROL FUNCIONAL SOBRE INDICADORES OBJETIVOS QUE GARANTICE TRANSPARENCIA E INTEGRIDAD.

Las exigencias de eficiencia y de integridad en las decisiones públicas, como **nuevos paradigmas del liderazgo institucional público, exigen la mejor transparencia en la contratación pública en el sector de la salud** y, en consecuencia, la reducción a su mínima expresión de los espacios de opacidad o inmunidad, incompatibles con las exigencias de ética y ejemplaridad de nuestros tiempos. La **“nueva” gobernanza pública en la compra pública sanitaria exige hacer de la integridad** la principal seña de identidad con **mecanismos eficaces de control previo y un modelo dinámico de gestión preventiva de riesgos.**

Las nuevas tecnologías permiten tener información en tiempo real de los resultados a la vez que favorecen la transparencia.

Es conveniente **implementar un moderno modelos de.**

datos y rendición de cuentas que permita valorar de forma adecuada el cumplimiento de la estrategia y de los objetivos.

En Santo Domingo. Republica Dominicana. 24 de julio de 2024

II CONGRESO DE LA RED IBEROAMERICANA DE CONTRATACIÓN PÚBLICA DE COMPRA PÚBLICA ESTRATÉGICA FARMACÉUTICA Y SANITARIA

D. JOSE MARÍA GIMENO FELIU

Catedrático de derecho administrativo. Universidad de Zaragoza

Director del Observatorio de Contratación Pública