

La Ley de Contratos del sector público ¿Favorece la compra de valor?

Madrid, 6 de Junio de 2023

Auditorio

Hospital Clínico San Carlos

CONCLUSIONES



Subdirección General de Contratación del Servicio Madrileño de Salud
Dirección General de Gestión Económico-Financiera y Farmacia
Servicio Madrileño de Salud
CONSEJERÍA DE SANIDAD

La Ley de Contratos del sector público

¿Favorece la compra de valor?

INTRODUCCIÓN

El día 6 de junio de 2023, se ha celebrado la jornada “La Ley de Contratos del sector Público ¿Favorece la compra de valor?”, organizada por la Subdirección General de Contratación del Servicio Madrileño de Salud, con la colaboración de Impulsa Salud.

La jornada se inició con la ponencia de Elisa Frenz, CEO de Health Proc Europe Association, quién expuso su visión del estado actual en Europea de la compra pública de valor o “value-based procurement” en el ámbito del sector sanitario y de la salud.

Tras su intervención, tuvo lugar la 1ª Mesa de la jornada, titulada “Avances en la compra basada en valor” que fue moderada por Javier Guijarro Hueso, Responsable del Área de Logística y Aprovisionamiento del Servicio Madrileño de Salud, que contó con la intervención de Vicenç Martínez Ibáñez, Director Científico del IDISCAM, María Blanco Campanero, Directora de la Gerencia de Compras y Políticas de Distribución del Institut Catalá de la Salut, Dieter Zocholl, Fundador de XMED iQ y Javier Colás Fustero, Presidente de Additum Valor.

La 2ª Mesa de la jornada, titulada “Desafíos y oportunidades de la Ley de Contratos para el desarrollo de la compra basada en valor”, estuvo moderada por Susana Álvarez Gómez, Subdirectora General de Contratación del Servicio Madrileño de Salud y tuvo como ponentes a José María Gimeno Feliu, Catedrático de Derecho Administrativo, Héctor Durán Vicente, Jefe del Servicio Jurídico de la Consejería de Sanidad de Madrid, Alfonso Peña Ochoa Presidente de la Cámara de Cuentas de Aragón y Francisco Javier García Pérez, Auditor Público de la Universidad de Castilla La Mancha.

Los ponentes reflexionaron sobre la necesidad de impulsar en el sector sanitario la contratación pública basada en valor, y sobre los retos y desafíos a los que se enfrenta la implementación efectiva de este modelo en nuestro país, alcanzándose las principales conclusiones que se exponen a continuación.

La Ley de Contratos del sector público

¿Favorece la compra de valor?

CONCLUSIONES DE LA JORNADA

1 - Cambio de paradigma y de cultura en la contratación del sector público sanitario

Es preciso avanzar hacia un modelo de contratación pública sostenible, flexible y eficiente, dirigido a la adquisición de valor y de soluciones innovadoras, superando definitivamente los esquemas tradicionales de adquisición pública de productos y servicios basada únicamente en el precio más bajo (“price-only decisions”).

El objetivo es implementar un sistema de contratación estratégica con criterios de adjudicación basados en valor que permita al sector público adquirir soluciones innovadoras, eficientes y de calidad que atiendan las necesidades de la Sanidad Pública y redunden realmente en una mejor atención de los pacientes.

En otras palabras, la contratación pública debe priorizar el valor de la prestación licitada (en términos de calidad, eficacia, eficiencia económica, impacto sobre la atención del paciente, innovación y sostenibilidad) frente a un enfoque tradicional centrado exclusivamente en la compra de un producto o servicio predeterminado al precio más bajo posible.

Los ponentes convinieron en que la **transformación del modelo demanda un cambio radical del paradigma y de la cultura existentes** en el ámbito de la contratación del sector público que esté liderado por el esfuerzo conjunto de todos los actores y agentes intervinientes: Administraciones Públicas, gestores públicos, proveedores de productos y servicios, profesionales de la salud y pacientes.

2 - El paciente como centro del modelo. Eficiencia en el uso de los recursos públicos desde la perspectiva de una atención sanitaria de calidad

En el ámbito público sanitario, las necesidades individuales del paciente deben situarse en el centro de los procesos de adquisición basados en valor. En efecto, el valor como criterio de adquisición de soluciones, servicios y productos debe identificarse siempre, directa o indirectamente, con la satisfacción de las necesidades individuales y de las preferencias de los usuarios del sistema.

Para ello es preciso **integrar al paciente durante todo el proceso de la adquisición basada en valor** (“value journey”), esto es, desde la determinación de sus necesidades hasta la ejecución, el monitoreo y la evaluación continua del valor de las soluciones, servicios o productos adquiridos.

Desde esta perspectiva, el modelo de compra de valor debe buscar la eficiencia de los recursos públicos evaluando, no sólo el precio inicial o inmediato de la adquisición, sino los resultados de esta en términos de calidad y mejora de la salud del paciente y reducción del coste del sistema en su conjunto a medio y largo plazo.

En definitiva, es preciso avanzar hacia una nueva cultura guiada por un principio irrenunciable de calidad de la prestación como elemento nuclear de la gestión y la planificación en la contratación pública.

La Ley de Contratos del sector público

¿Favorece la compra de valor?

CONCLUSIONES DE LA JORNADA

3 - El éxito del modelo: coordinación, uniformidad y digitalización de las Administraciones Públicas

Los ponentes subrayaron que el éxito en la implementación de un nuevo modelo de contratación basado en la adquisición de valor dependerá en buena medida de que las Administraciones Públicas sean capaces de diseñar procedimientos uniformes y coordinados que permitan aunar recursos y esfuerzos en la compra de innovación.

Desde esta perspectiva, es necesario que la necesaria independencia de gestión no suponga un obstáculo para desarrollar instrumentos de cooperación entre los distintos Hospitales en el marco de las adquisiciones públicas de innovación. La experiencia europea ha demostrado que las licitaciones conjuntas entre distintas entidades públicas permiten obtener una mejor relación calidad-precio de las soluciones adquiridas.

Por otro lado, la transición hacia un modelo de adquisición de valor deberá venir acompañada de **la completa y definitiva digitalización de las Administraciones Públicas**.

La determinación y la evaluación continua del valor de los productos, servicios o soluciones innovadoras adquiridas a lo largo de conocido como “value journey” es un desafío que podrá superarse empleando las nuevas tecnologías (también la inteligencia artificial) a favor de una gestión de la atención sanitaria más eficiente.

4 - La Ley de Contratos del Sector Público: un instrumento adecuado para la implementación del nuevo modelo

Todos los ponentes convinieron en que la vigente Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público (LCSP) establece un marco jurídico idóneo para avanzar en la implementación de la contratación pública de valor.

Esta norma no sólo ofrece instrumentos idóneos para ello sino que, además, impone a todas las Administraciones Públicas adoptar un modelo de contratación estratégica y basada en valor que supere la idea tradicional del precio como único factor determinante de la compra pública.

La concepción de la contratación pública como herramienta de planificación y de política pública capaz de impulsar la innovación y la sostenibilidad económica a largo plazo no es una opción sino una exigencia de la LCSP.

No obstante lo anterior, la citada norma ofrece algunas dificultades aplicativas e interpretativas que están retrasando innecesariamente la implementación de la compra pública de valor.

La Ley de Contratos del sector público

¿Favorece la compra de valor?

IDEAS CLAVE

En este contexto, distintos ponentes subrayaron la necesidad de ajustar la norma con ánimo codificador (no reglamentista) atendiendo fundamentalmente a los siguientes objetivos:

Ofrecer mayor seguridad jurídica a los gestores públicos y a los proveedores. La implementación de un enfoque de adquisición basado en valor implica un cambio de paradigma que demanda la articulación de procedimientos claros y flexibles que permitan a los gestores públicos adjudicar contratos basados en valor de manera más sencilla y transparente.

Establecer **critérios claros y objetivos para la adjudicación** de los contratos públicos que permita establecer y medir de manera transparente los valores y resultados de las soluciones adquiridas.

Impulsar **fórmulas de cooperación entre los distintos actores** intervinientes que permitan compartir los riesgos inherentes a la adquisición de innovación. El riesgo de este tipo de contratos no puede asumirse íntegramente por los proveedores de los servicios y soluciones.

Diseñar **instrumentos de control del gasto público idóneos para este tipo de contratos.** Los actuales modelos de control se encuentran muy vinculados a los contratos tradicionales basados exclusivamente en el precio. Por ello, son necesarios nuevos modelos de control económico y de ejecución del contrato profesionalizado que pongan el foco en la fiscalización del valor generado.

Organiza:



**Comunidad
de Madrid**

Subdirección General de Contratación del Servicio Madrileño de Salud
Dirección General de Gestión Económico-Financiera y Farmacia
Servicio Madrileño de Salud
CONSEJERÍA DE SANIDAD

Con la colaboración de:

impulsa 