LA INNOVACIÓ EN EL PROCÉS DE COMPRA
Marc normatiu:
noves fórmules de sistemes de contractació

Carlos Sisternas, Fenin Catalunya, 6 Març 2014

federación española de empresas de TECNOLOGÍA SANITARIA

"And with this innovative new technology, we believe we can affordably meet the federal average fuel economy mandate by 2015."

- **Agenda**
  - Què és Fenin?
  - La Plataforma d'Innovació en Tecnologia Sanitària
  - Importància de la innovació
  - CPTi
  - La col·laboració Públic/Privada
  - La col·laboració Públic/Privada a la LCSP
  - Alguns exemples
  - Conclusions

Fenin és...

L'associació empresarial que representa a les empreses de Tecnologia Sanitària.

Missió:

Representar i promocionar, a tots els nivells, els interessos del sector, resaltant el seu **"VALOR"** i fomentant el seu **"ÚS RACIONAL"**.

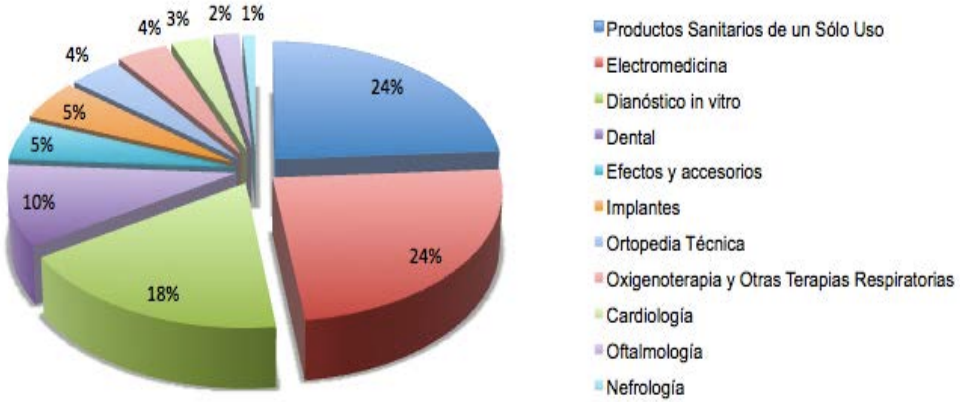
Què activitats realitza? Què aporta als seus associats?

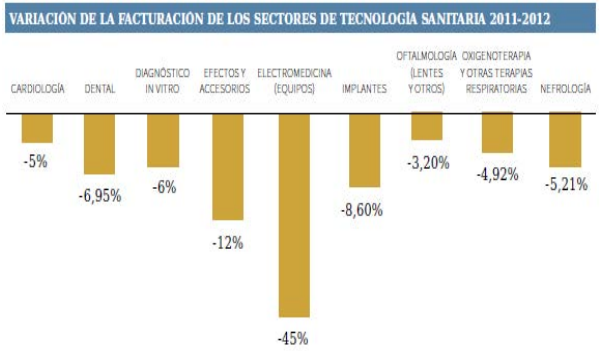
- Relacions Institucionals.
- Assessorament legal: Contractació, Competència
- Aplicació del Codi de Bones Pràctiques
- Assessorament tècnic/regulació/normalització.
- Assessorament relatiu a la morositat/reclamació.
- Realització d'estudis del Sector.
- Impuls de polítiques d' RSE i Medi Ambient.
- Foment a la innovació.
- Recolzament a la Internacionalització.
- Programes de formació.
- Visibilitat en medis.
- Comunicació.
- I+D+i

federación española de empresas de TECNOLOGÍA SANITARIA

¿QUÈ ÉS FENIN?

DISTRIBUCIÓN DEL MERCADO DE TS SEGÚN FACTURACIÓN





Nou Sector eHealth des de Nov. 2013

- **Nº d'empreses**: 1.200 → 520 fabricants
- **Facturació:** 7.200€ millions (2012)
- **Feina directe:** 29.000 .
- **I+D+i**: 3-6% sobre facturació aprox.
- **Exportació:** 1.882€ millons → + 24% 2005-2012

8% de la despesa sanitària total
0,8% sobre PIB

federación española de empresas de TECNOLOGÍA SANITARIA

Qui forma Fenin?

500 empreses associades (aprox.)

Representen el 80% del mercat

Socis directos, colectius i col.laboradors:

- Fabricants/distribuidors
- Nacionals/ Internacionals
- Petita/mitjana/gran

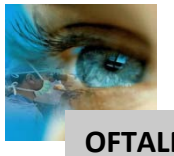
Perfil empresarial

- Gran diversitat de productes
- Productes d'alt cost de distribució
- Professionals molt qualificats
- Fortament regulades
- Compromeses amb polítiques d'RSE
- Dinàmiques i innovadores

federación española de empresas de TECNOLOGÍA SANITARIA

ESTRUCTURA VERTICAL: 14 SECTORS

Fenin recolza a les seves empreses defensant els interessos comuns i/o específics de cada sector:

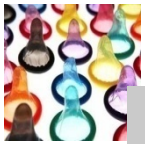


OFTALMOLOGIA

DENTAL

eHealth

OXIGENOTERÀPIA I ALTRES TERÀPIES RESPIRATÒRIES DOMICILIÀRIES



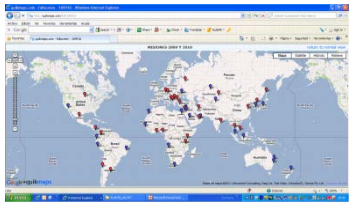
PRODUCTES SANITARIS D'UN SOL ÚS

DIAGNÒSTIC IN VITRO

EFECTES I ACCESSORIS

GESTIÓ ACTIVA DE COBRAMENTS

ELECTROMEDICINA



FABRICANTS I EXPORTADORS

IMPLANTS

NEFROLOGIA

ORTOPÈDIA TÈCNICA

CARDIOVASCULAR

federación española de empresas de TECNOLOGÍA SANITARIA

Plataforma Espanyola d'Innovació en Tecnologia Sanitària

Què és?

La **Plataforma Espanyola d'Innovació en Tecnologia Sanitària**, és una iniciativa **promoguda per la indústria**, a través de la Federació Espanyola d'Empreses de Tecnologia Sanitària, **Fenin,** amb el recolzament del **Ministeri de Cconomia i Competitivitat amb** vocació de consolidar-se com a referent de **Plataforma de Mercat Innovador**, en un esforç nacional d'enfocar i recolzar l'òptima utilització dels recursos d'I +D+i espanyols (nacionals i en Comunitats Autònomes).

Objectius

- Trobar **solucions** als problemes clínics no resolts
- **Orientar la innovació** cap a TS més eficients.
- **Facilitar la prevenció de la malaltia**
- **Determinar i estratificar el risc**.
- Desenvolupar tecnologies que facilitin l'accés del pacient a la **innovació.**
- **Ajudar a la responsabilitat del pacient** en la gestió de la seva salut.
- Gestionar el **seguiment de la malaltia** del pacient crònic

PLATAFORMA ESPAÑOLA INNOVACIÓN TECNOLOGÍA SANITARIA

GOBIERNO DE ESPAÑA

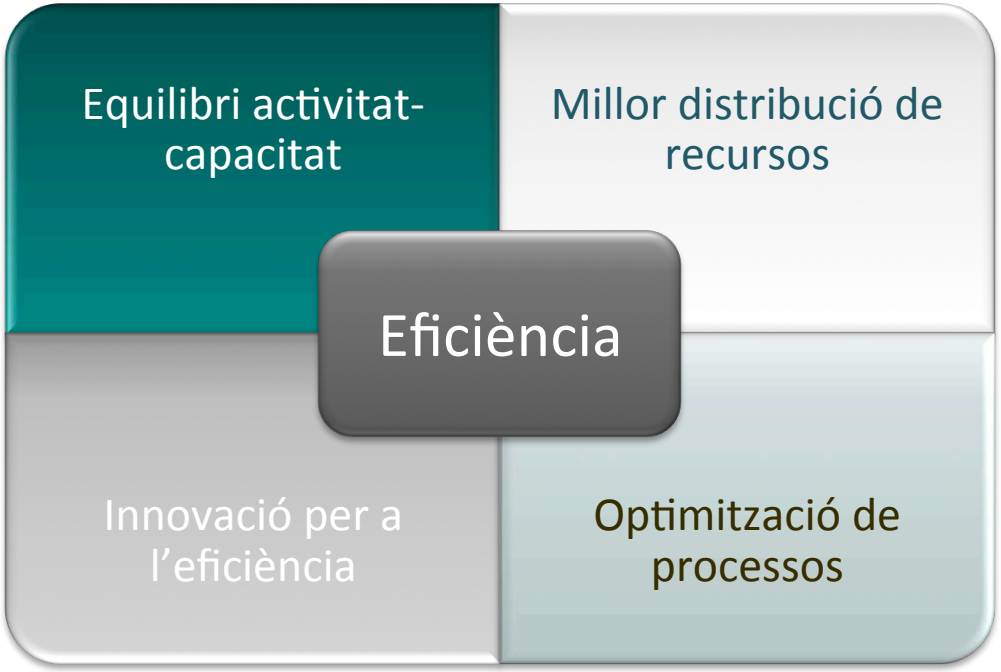
MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD

Unión Europea

Fondo Europeo de Desarrollo Regional

federación española de empresas de TECNOLOGÍA SANITARIA

Escenaris del Sistema Nacional de Salut



Importància de la innovació en el Sector Sanitari

Només hi **ha innovació** quan es crea valor.

La **innovació** és el major factor de millora de la **productivitat**.

❑**VALOR SOCIAL.** Pel Servei de Salut, la innovació pot facilitar **l'accessibilitat, la qualitat i l'eficàcia de l'assistència sanitària**.

❑**VALOR ASSISTENCIAL.** Per a l'Hospital, la innovació tecnològica li pot permetre un ús més eficient dels recursos financers i humans i **gestionar millor la pressió de la comanda**.

❑**VALOR ECONÒMIC.** Pel país, aquestes innovacions poden contribuir a crear teixit industrial i a millorar **la productivitat i la competitivitat**.

¿Què significa INNOVACIÓ per a la indústria?

- Resoldre de forma creativa un negoci o un problema tècnic.
- Crear una estratègia trencadora per a la creació de nova tecnologia fent ús de la ja existent.
- Crear un nivell de rendiment superior al previ.
- Introduir una nova tecnologia/nou mercat per una tecnologia ja existent, augmentant facturació/ benefici.
- Un producte/innovació que és pràctic i reforça la marca de l' empresa.

Arribar al mercat!

CPTi (Compra Pública de Tecnologia Innovadora)

Edquist i Hommen estableixen que aquest tipus de compra es produeix *"quan una entitat pública aprova una comanda d'un producte o sistema que no existeix en aquest moment però que pot desenvolupar-se, probablement, en un període de temps raonable. Requereix el desenvolupament de tecnologia nova o millorada per complir amb els requisits demandats pel comprador"*.

Aquesta definició implica la inexistència de productes o serveis de mercat que compleixen amb els requisits demandats pel comprador, l'imperiosa necessitat de que l'adjudicatari realitzi activitats d'I+D per materialitzar el producte sol·licitat i la inevitable dilació en el temps abans de que el comprador pugui rebre l'objecte comprat. Tot allò deriva en una sèrie de necessitats i oportunitats inherents a la Compra Pública de Tecnologia Innovadora. La col·laboració públic-privada és una forma de relació estesa en el temps entre agents del sector públic i empreses que permet, en un clima de confiança mútua, compartir visions, riscs i beneficis. Aquestes característiques fan que aquesta modalitat de relació pugui ser un bon suport per sustentar la CPTi.

CPTi (II)

- Exigeixen una interacció molt estreta entre les dos parts i una major flexibilitat que els contractes de compres regulars.

- Comprador i usuari han de contribuir directa o indirectament en els processos d'innovació, que han de ser flexibles per aconseguir una major eficiència en el producte final.

- Ambdues parts s'han de comprometre a que la seva organització mantingui una actitud col·laboradora en qualsevol etapa del procés de compra.

  Aquestes característiques unides a la dilació en el temps que comporta la CPTi per a la realització de les activitats d'I+D necessàries, ponen de manifest la utilitat que per aquest tipus de compra pot tenir la col·laboració *(partnership) públic- privada* com a marc de contractació prolongat en el temps i dotat de major flexibilitat que les pràctiques regulars de compres del sector públic.

- La CPTi redueix la incertesa de mercat i la tecnològica: el comprador garanteix la demanda i introdueix realisme en les especificacions tècniques del producte.

CPTi (III)

La CPTi planteja <u>exigències especifiques</u>:

- comanda primerenca
- oferta de valor
- tractament equitatiu dels drets de propietat industrial i intel·lectual
- agregació de la comanda

La CPTi ofereix <u>oportunitats especials</u> de millora de la compra

- col·laboració amb centres de coneixement
- complicitat públic - privada
- obertura de la demanda a PYMEs innovadores

CPTi (IV)

- **La CPTi** ofereix la possibilitat d'adquirir productes i serveis en un sector amb més avantatges que els que ja existeixen en el mercat.

- Promou la I+D en les empreses del sector.

- És un instrument clàssic de política industrial molt utilitzat als EEUU (Small Business Innovation Research (www.sbir.gov) i també a altres països.

Dins l'àrea sanitària, les activitats que més oportunitats ofereixen per a les CPTi en biotecnologia són el **diagnòstic, la bioinformàtica i la sanitat animal i vegetal**. En el cas del **diagnòstic, els clients potencials són el Ministeri de Sanitat i Política Social i les conselleries dels governs autònoms** encarregats d'aquestes competències que estan interessats en fer ús de les últimes tecnologies com els kits i plataformes de diagnòstic basats en l'anàlisi del àcids nucleics o les proteïnes i de les seves seqüències, que permeten detectar a nivell molecular la presència d'agents infecciosos que generen malalties o identificar variants genètiques causants de diferents patologies.

La col·laboració Públic/Privada;

- **Les col·laboracions públic-privades (CPP) són solucions innovadores de finançament promogudes per la Unió Europea (UE). Poden contribuir, en especial, a:**
  - Facilitar la realització de projectes d'interès públic, sobre tot d'infraestructures i serveis públics a escala transfronteritza;
  - Compartir els riscs financers i reduir les despeses d'infraestructura que normalment són suportades íntegrament pel sector públic;
  - Afavorir el desenvolupament sostenible, la innovació, la investigació i el desenvolupament, mitjançant la competència i els acords amb les empreses privades;
  - Ampliar les quotes de mercat de les empreses europees en els mercats públics de tercers països.
- **La col·laboració públic-privada dins la UE**
  - Aquesta col·laboració deu ser compatible amb les normes de la UE relatives:
    - Al funcionament del mercat interior;
    - Al pacte d'estabilitat i creixement;
    - La legislació comunitària sobre els mercats públics i les concessions de serveis;
    - Les normes de competència, en la mida en que les col·laboracions públic-privades constitueixin una activitat econòmica.

La col·laboració Públic/Privada;

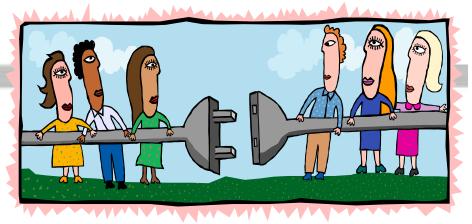
- **Els fons de la UE poden cofinançar col·laboracions públic-privades. Els operadors públic i privats nacionals poden beneficiar-se de:**
  - Fons estructurals associats a col·laboracions públic-privades així com per les iniciatives JASPER, JESSICA i JEREMIE (EN);
  - Fons del Banc Europeu d'Inversions (BEI) i del Fons Europeu d'Inversions (FEI). El BEI també ha establert un Centre Europeo Expert en Col·laboració Públic-Privada (EPEC) (EN) per ajudar a establir col·laboracions d'aquest tipus;
  - El Setè Programa Marc d'Investigació i de Desenvolupament i la iniciativa tecnològica conjunta (ITC).
- **La UE proposa així mateix l'ús d'instruments destinats a la innovació:**
  - Instrument de finançament de riscs compartits (RSFF) (EN (DE) (FR), creat per la Comissió i el BEI per facilitar l'accés a préstecs. El pla de recuperació de l'economia preveu la seva posada en pràctica accelerada;
  - Els instruments del Programa Marc per a la competitivitat i la innovació (CIP), que recolza la col·laboració públic-privada en els àmbits de la investigació, el desenvolupament tecnològic i la innovació.

La col·laboració Públic/Privada a la LCSP;

La Llei de Contractes del Sector Públic, Llei30/2007, de 30 d'octubre, ha introduït una sèrie de novetats que permeten a les administracions innovar i millorar els processos de contractació i col·laboració amb les entitats privades, introduint la figura del "soci tecnològic". Aquest model, pel que estan apostant algunes administracions a l'hora d'afrontar el finançament de grans projectes tecnològics, permet incrementar la participació del sector privat al finançament i gestió del serveis sota un model de col·laboració públic- privada o PPP.

Un dels aspectes més significatiu des del punt de vista procedimental, ha estat la introducció del diàleg competitiu, procediment que possibilita a l'òrgan de contractació establir un diàleg amb els candidats seleccionats (prèvia invitació dels mateixos), a fi d'analitzar una o varies solucions susceptibles de satisfer les necessitats identificades i que servirà de base per a que els candidats elegits presentin una oferta final.
El diàleg competitiu "es podrà fer servir en el cas de contractes particularment complexes, en els que el procediment obert o restringit no resultin adequats".

federación española de empresas de TECNOLOGÍA SANITARIA



La col·laboració Públic/Privada a la LCSP (II)

La legislació espanyola ha recorregut a diversos mecanismes legals per emparar els distints models de col·laboració públic privada.

- ✓ Art. 289. Contractes de col·laboració entre el sector públic i el sector privat.
  Règim jurídic.
  Contractes de concessió d'obra pública.
  Contractes de gestió de serveis públics.
  Contractes de col·laboració entre el sector públic i el sector privat.

Tots ells estan condicionats a que:

- ✓ Altres fórmules alternatives de contractació no permetin la satisfacció de les finalitats públiques.
- ✓ El preu es satisfaci durant tota la duració del contracte i a que pugui estar vinculat al compliment dels objectius.
- ✓ La duració dels contractes no podrà ser superior a 20 anys si no és que es pot assimilar al de la concessió d'obra pública.
- ✓ Fórmules de contractació.

Alguns Exemples;

- IRSI Caixa, impulsat inicialment pel Departament de Salut de Catalunya i la Fundació La Caixa, és un cas d'èxit de col·laboració públic-privada en l'àmbit de la recerca transnacional sobre la sida. Constituït al 1995 a l'Hospital Germans Trias i Pujol, ha atret més de 70 projectes al llarg de la seva història i el seu factor d'impacte ha passat de 164 l'any 2000 a 513 el 2010.

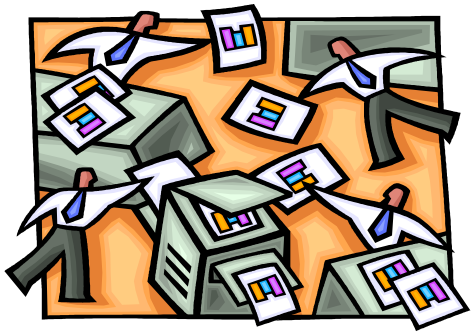
- HIVACAT és un projecte de recerca i desenvolupament de la vacuna de la sida que es va posar en marxa el 2008 amb el suport de la Generalitat, la Fundació La Caixa, l'Hospital Clínic i Laboratoris Esteve.

- SIEMENS està col·laborant amb l'Hospital Clínic de cara a la integració de sistemes de laboratori (in vitro) i d'imatge (in vivo) amb Tecnologies de la Informació per millorar els diagnòstics dels pacients. Amb aquest objectiu va signar un acord de col·laboració a tres anys, prorrogables indefinidament: aquest conveni va ser el primer de SIEMENS i ha permès al Clínic convertir-se en centre de referència internacional a l'unir ambdues tecnologies de cara al diagnòstic.

Alguns Exemples;

- L'Hospital de la Santa Creu i Sant Pau i Philips Ibérica han signat un acord de deu anys de durada per a la Gestió Integral del Diagnòstic por Imatge. Aquest acord és pioner a Espanya a l'incorporar la figura de "soci tecnològic" per gestionar la tecnologia amb l'Hospital.

- SIEMENS i l'Hospital Santa Lucía i de Los Arcos del Mar Menor preconitzen un procés de canvi a nivell assistencial i de gestió per estimular el diagnòstic integrat, potenciar la detecció precoç d' malalties garantint una continua innovació sanitària en el diagnòstic i tractament de pacients i l'abordatge de solucions completes per el pacient.



Alguns “peròs”;

- Les fórmules de col·laboració solen estendre per llargs períodes de temps, el que pot dificultar la concurrència d’altres empreses durant la vigència del contracte.

- Les PIMES tenen dificultats per accedir a vegades als macroprojectes.

- El risc compartit por general conflictes si no esta ben estructurat

federación española de empresas de TECNOLOGÍA SANITARIA

Conclusions;

Les necessitats sanitàries no tenen límits naturals; a les que existeixen en un moment donat, sempre els hi segueixen altres de noves impulsades per la tecnologia, l'envelliment, la demanda de confort, els estils de vida i fins les modes, en una expansió potencialment infinita. Aquesta realitat fa que sigui quasi impossible establir l'equilibri entre el nivell de satisfacció de la població i el cost de l'assistència sanitària adequada, en funció d'un nivell determinat de desenvolupament.

La varietat i, en moltes ocasions, la indefinició de les prestacions que es consideren necessàries, donat el desconeixement de l'Administració en aquest camp per la complexitat inherent als projectes d'implantació i instal·lació de sistemes tecnològics, unida a la conveniència de fer-les compatibles amb l'adequada gestió de la cartera de serveis sanitaris i amb les importants inversions requerides, plantegen series dificultats a l'hora de definir el tipus de contracte que permetria satisfer totes les necessitats i objectius perseguits.

Conclusions;

- La col·laboració Públic/Privada a innovació és possible i necessària per guanyar eficiència en resultats.
- Les limitacions econòmiques aconsellen la utilització de tots els recursos disponibles degudament homologats (no el "tot val").
- Resultaria interessant avaluar las diferents fórmules e identificar las mes eficients.
- El criteri d'adjudicació de la Compra Pública de Tecnologia innovadora haurà d'ésser necessariament el d'oferta econòmicament més avantatjosa, que té en compte de variats paràmetres per determinar la millor relació qualitat

"Innovators and health system need to work together to create and deliver value to patients"

"Health systems and agencies that work for them, have the responsibility to support innovation and to work constructively with the companies that deliver it"

Sir Andrew Dillon

Moltes gràcies!

federación española
de empresas de
fenin TECNOLOGÍA SANITARIA