



El 30 de noviembre de 2023, a las 16,30 h, dio inicio la segunda sesión del Aula de Gestión Sanitaria organizada por la agrupación de Aragón de SEDISA. La filosofía del proyecto se centra en diseñar pequeñas hojas de ruta para progresar en la mejora de la función directiva. Cada ficha de conclusiones debe contener la información necesaria para poder implementar políticas de mejora en cada tema tratado.

Tercera sesión:

La compra como generador de valor

Las estrategias y los procesos que nos encaminan a la compra pública como generador de valor, clave de la buena administración. Nos acercamos al tema a través de una reflexión compartida con:

Jose Maria Gimeno Feliu

Catedrático de Derecho Administrativo (Facultad de Derecho de la Universidad de Zaragoza). Presidente del Tribunal Administrativo de Contratos Públicos de Aragón (desde marzo de 2011). Miembro del Consejo Asesor del Ministerio de Fomento (julio 2015). Decano de Facultad desde mayo de 2003 a mayo de 2010. Autor de 30 monografías y más de 200 publicaciones en libros colectivos y en revistas especializadas. Ha sido ponente de forma constante en foros especializados nacionales e internacionales (UIMP, Instituto Europeo de Administración Pública, Instituto Nacional de Administración Pública, Juntas Consultivas de Contratación Administrativa, Parlamento Europeo, etc.).

- ¿Cómo generamos valor con la compra pública? En el proceso de la compra pública solemos pensar más en el procedimiento administrativo, cuando el eje es el ¿PARA QUÉ? Desde esa visión deberíamos entender la finalidad última de la compra pública, entendiéndola como INVERSIÓN y siendo consciente que su principal criterio de adjudicación es su alineación con las estrategias de los gobiernos, tanto el europeo, como el nacional y como no puede ser de otra manera, aquellas delegadas en nuestra empresa pública. Así la sostenibilidad, la economía circular, la compra pública de Europa para Europa, la generación de riqueza en nuestro entorno (Km.0), así como la satisfacción en términos de calidad y percepción directa para el usuario, deberán ser los que dirijan la adjudicación, si estos principios se cumplen realizaremos una BUENA ADMINISTRACIÓN, en caso contrario el procedimiento carecerá de la ética y eficiencia propias de lo formulado y por tanto será MALA ADMINISTRACIÓN.
- El eje por tanto se centra en la calidad y valor: Por desgracia en nuestro país se confunde el coste de las cosas con el valor, los gestores públicos y en alguna medida los interventores y algunos mandos ejecutivos se centran en el ahorro, creyendo que esa es la eficiencia. Se formulan diferentes ejemplos de diseños basados en el ahorro, o primando el ahorro que derivan en aumento de costes por dos motivos, grave merma de la calidad y no satisfacción de la demanda planteada. Si desde el PARA QUÉ, sabemos definir en el pliego técnico las especificaciones necesarias que justifican la compra, podremos elaborar criterios objetivos de calidad en las prescripciones, que tengan la capacidad de excluir propuestas por no satisfacer los mismos, con lo cual las posibles bajadas de precio, no podrán cuestionar el valor en calidad de las propuestas. El reto en la definición clara y objetiva de las prescripciones técnicas es la

- clave de un buen procedimiento. En este punto la formación de las personas encargadas de estos procedimientos es esencial, así como el acompañamiento en el diseño.
- La compra pública como estrategia: normativa europea y española: Este cambio que empieza en el año 2000 en Europa, con una sentencia favorable a una adjudicación en Holanda de un concurso sobre transporte público en la que se aceptó un criterio medioambiental como clave para la adjudicación se abrió la puerta a una nueva filosofía centrada en las estrategias de corte social y medioambiental y el enfoque a valor. En nuestro país esta visión está contando entenderla, pero se va avanzando. El movimiento citado se concreta en la normativa europea de contratación pública de 2014, que por fin se transpuso a nuestra legislación en 2017, norma que, por varios sucesos, pandemias y otros ha ido evolucionando, pero mantiene, e incluso amplía su visión social y estratégica para Europa, así en 2020 en el contexto del plan de inversión pública para la recuperación y resiliencia se priorizan las áreas sociales, la transformación digital y la salud, pudiendo, de forma justificada adjudicar por compra directa si concurren circunstancias de especial gravedad.
 - La contratación pública en el ámbito salud: En la salud es aún más prioritario mantener la calidad y satisfacer las demandas de los pacientes
 - El medicamento y su compra supone una situación anómala según el Dr. Gimeno Feliu, pone el ejemplo del NHS donde una vez autorizado y fijado el precio ya no se realizan más procesos para su compra. En España es el INGESA el que realiza procedimientos de compra basados en precio, que está generando de forma lateral, la pérdida de moléculas disponibles para los pacientes, si bien es cierto que todas tienen sustituciones posibles, si debiéramos reflexionar el motivo, ya que en los países de nuestro entorno no pasa. En este punto se abre un debate con dos farmacéuticos en la sala que no comparten esa visión. Entendiendo que en todo caso existe alternativa terapéutica sin merma de la calidad.
 - Se insiste en la idea de valorar la compra desde la estrategia y tener muy en cuenta las derivadas de nuestras decisiones. Considerando todas las derivadas directas e indirectas.
 - Se cita una frase de Quevedo: **“Solo el necio confunde el valor con el precio”**
 - En este punto se comentan regulaciones autonómicas de éxito en el entorno sociosanitario, estableciendo criterios económicos con un peso del 20% con muy buenos resultados y satisfacción de pacientes y proveedores.
 - Entrando en los procesos de adjudicación, se repasa la regulación de la UE sobre países que cumplen la legislación de la OIT y también países confiables para la UE, esto a través de regulaciones ESG (entorno, sostenibilidad y gobernanza) y otras. Uno de los países que deberíamos evitar en este tipo de comercio es China, tanto en compra directa, como en compra a través de distribuidores. En nuestro país existe una cierta laxitud al respecto.
 - ¿Con la adjudicación termina la responsabilidad de la administración? Nada más lejos, se debe tener en cuenta el ciclo de vida de los productos y/o servicios, en el diseño del proceso se deben establecer incentivos que refuercen la vinculación del proveedor con la estrategia. Se hace referencia en este punto a los contratos de limpieza y lo bueno de establecer incentivos evaluables a lo largo de todo el proceso, consiguiendo así mantener la tensión enfocada a la calidad hasta en las fases finales. Se aclara que es mejor el enfoque sobre INCENTIVOS y no sobre penalidades (KPI) Enfocar en impulsar y no en penalizar. Sobre este punto se habla de la posibilidad en función de la dimensión del contrato, de incluir en el diseño, con cargo al adjudicatario la contratación de una oficina técnica independiente que vele por el desarrollo del cumplimiento de las especificaciones.
 - El futuro la IA y contratos públicos: El Dr. Gimeno no duda que van a cambiar muchas cosas en este punto, tiene claro que los procedimientos se automatizaran, se acortaran los tiempos y que incluso desaparecerán figuras (empleos) claves en la actualidad.
 - La redacción de los pliegos, la publicación de los pliegos, su validación.
 - La consulta al mercado, la recepción de ofertas
 - La centralización de requisitos y su aplicación automática.

- UN NUEVO MUNDO

Tras un entretenido coloquio y con más temas que tiempo, se cerró la jornada cumpliendo con el horario. Entre los temas que se quedaron en el tintero, la Carta de Zaragoza: Manifiesto por una compra pública responsable. Dirigido a los poderes públicos para el impulso de la compra medioambiental y socialmente responsable como herramienta para la promoción de una economía más justa, equitativa y sostenible.

Por último, agradecer a [Fernando Abadía](#) por su excelente resumen gráfico en LinkedIn, más vale una imagen que mil palabras.