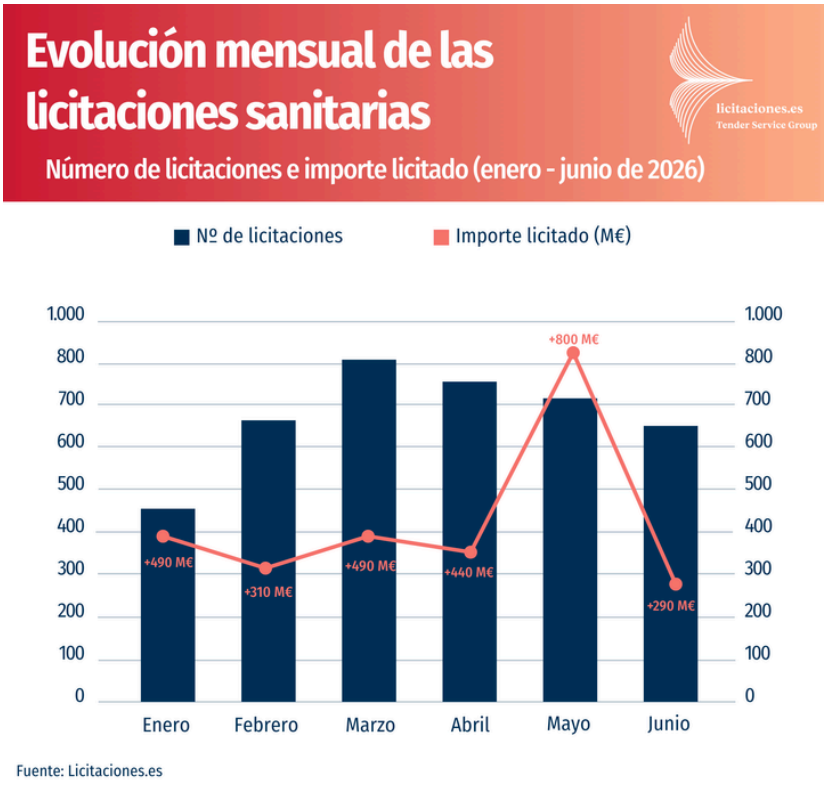
INVERSIÓN SANITARIA EN ESPAÑA: TENDENCIAS Y OPORTUNIDADES DE LA CONTRATACIÓN PÚBLICA

La transformación del sistema sanitario español no sólo se refleja en la innovación médica o en la ejecución de nuevas obras hospitalarias; también se manifiesta en las decisiones de compra de las Administraciones Públicas. Las licitaciones y adjudicaciones ofrecen una fotografía en tiempo real sobre las áreas prioritarias de inversión, el ritmo de digitalización y las necesidades operativas de hospitales y servicios de salud.

Licitaciones.es

Para este análisis se han estudiado las licitaciones y adjudicaciones publicadas por las Administraciones Públicas sanitarias entre enero y junio de 2026. El conjunto incluye diferentes tipos de compras y servicios, desde productos farmacéuticos y equipamiento hasta servicios tecnológicos, mantenimiento o servicios médicos.
Este análisis se centra especialmente en cinco categorías: Material y Equipos Médicos, Productos Farmacéuticos, Software Médico, Instalaciones y Mantenimientos Sanitarios, e Infraestructura, Arquitectura e Ingeniería.

Las cifras deben interpretarse como aproximaciones basadas en los registros de contratación disponibles para el periodo analizado. La cobertura y clasificación pueden variar según la información publicada por cada organismo.



Fuente: Licitaciones.es

El volumen de contratación se mantiene elevado

Durante el primer semestre de 2026, las administraciones sanitarias españolas publicaron + 7.000 licitaciones, por un importe estimado cercano a 6.000 millones de euros.

Las cinco categorías analizadas están presentes en + 4.000 licitaciones únicas, aproximadamente el 57% del total, lo que refleja el peso que tienen estos ámbitos en la contratación sanitaria pública.

La actividad no se distribuyó uniformemente a lo largo del semestre. Marzo fue el mes con mayor número de licitaciones dentro de estas categorías, con + 800 procedimientos, mientras que mayo concentró el mayor volumen económico, con alrededor de 823 millones de euros licitados. La diferencia muestra que las convocatorias y el presupuesto no evolucionan necesariamente al mismo ritmo: grandes contratos pueden modificar significativamente el importe de un mes.

Evolución del presupuesto y distribución por sectores clave

Entre las categorías analizadas, Material y Equipos Médicos representa la mayor partida, con alrededor de 1.400 millones de euros licitados y + 1.600 procedimientos.



Le siguen Productos Farmacéuticos, con cerca de 1.000 millones de euros y + 1.200 licitaciones. Instalaciones y Mantenimientos Sanitarios suma alrededor de 300 millones de euros, mientras que *Software* Médico alcanza aproximadamente los 190 millones.

Por su parte, Infraestructura, Arquitectura e Ingeniería presenta un volumen económico más reducido dentro de la clasificación utilizada, con algo más de 20 millones de euros.

En conjunto, estas cinco áreas representan cerca de 3.000 millones de euros licitados durante el periodo.

El tipo de contrato también varía según el ámbito: los suministros tienen un peso importante en equipamiento médico y productos farmacéuticos, mientras que los servicios predominan en mantenimiento, instalaciones e ingeniería. El *software* presenta un comportamiento equilibrado entre suministro y servicios.

Geografía de la inversión

La distribución territorial muestra importantes diferencias entre comunidades autónomas.

En el conjunto de adjudicaciones analizadas, Andalucía concentra el mayor importe, con alrededor de 3.650 millones de euros adjudicados. Le siguen País Vasco, con aproximadamente 1.500 millones, y Cataluña, con cerca de 970 millones. A continuación aparecen Castilla-La Mancha, con alrededor de 590 millones, y la Comunidad Valenciana, con unos 400 millones.

Estas diferencias muestran que la actividad de contratación sanitaria no se distribuye de manera uniforme. Para los proveedores, conocer dónde se concentra la actividad puede ser tan relevante como conocer qué se está comprando.

Principales entidades compradoras

El análisis de las entidades adjudicadoras permite identificar algunos de los principales focos de contratación.

La Generalitat Valenciana – Conselleria de Sanidad aparece con mayor importe licitado dentro del *ranking* analizado, con + 1.300 millones de euros. Le siguen la Dirección del Instituto Nacional de Gestión Sanitaria (INGESA), con aproximadamente 376 millones; el Servicio Aragonés de Salud, con cerca de 290 millones; Osakidetza – Servicio Vasco de Salud, con casi 270 millones; y el Servicio Canario de la Salud, con + 220 millones.

Esta información permite identificar no sólo qué soluciones se demandan, sino también qué organismos generan mayor actividad de contratación.

Adjudicaciones: predominio del suministro y el reto de la concurrencia

Durante este semestre se registraron + 13.000 contratos adjudicados, por un importe superior a 8.900 millones de euros.

Estas adjudicaciones corresponden a un universo diferente al de las licitaciones publicadas y no debe interpretarse como la resolución directa de las + 7.000 licitaciones mencionadas anteriormente.

El suministro representa aproximadamente el 61% de las adjudicaciones, frente al 39% en servicios.
Otro aspecto relevante es la concurrencia: entre las adjudicaciones que cuentan con información sobre el número de ofertas recibidas, la mediana es de una oferta. En procedimientos abiertos, sin embargo, la competencia es mayor, con tres o más licitadores en alrededor del 28% de los casos.

La duración de los contratos también varía considerablemente según el área. Los contratos relacionados con farmacia presentan duraciones más cortas, mientras que el *software* médico se sitúa en torno a un año y el mantenimiento sanitario alcanza, de forma mediana, aproximadamente dos años.

¿Qué oportunidades plantea este mercado?

Los datos dibujan un mercado sanitario público con necesidades diversas. La adquisición de equipamiento médico y productos farmacéuticos continúa movilizando grandes volúmenes de inversión, mientras que *software* y otras soluciones tecnológicas representan ámbitos con necesidades diferentes.

Para las empresas, identificar oportunidades no consiste únicamente en localizar una licitación publicada. Analizar qué organismos compran, qué categorías contratan, dónde se concentra la actividad y qué empresas resultan adjudicatarias permite obtener una visión más amplia del mercado y detectar posibles líneas de demanda.

En un entorno sanitario marcado por la transformación tecnológica y la renovación de infraestructuras y equipamiento, seguir la contratación pública ofrece una perspectiva complementaria sobre dónde se está destinando la inversión y qué necesidades están priorizando los organismos.

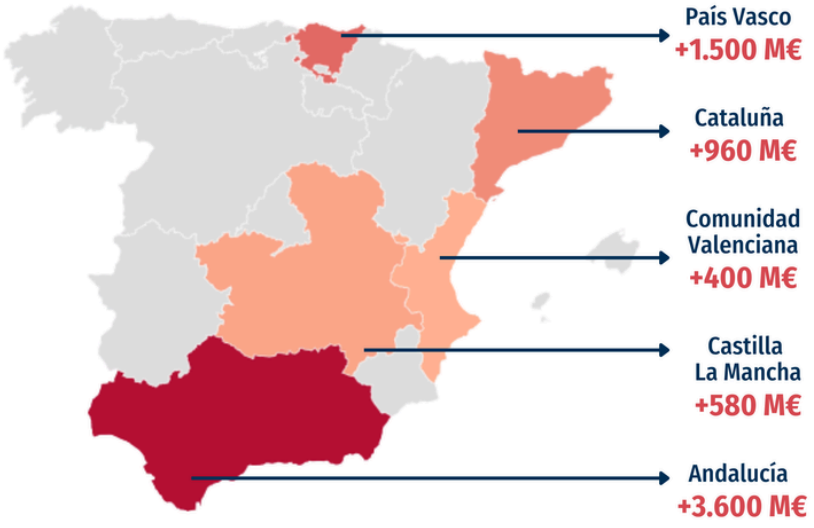
La lectura de estos datos puede convertirse en una herramienta de planificación para potenciales proveedores: detectar mercados con mayor actividad, identificar organismos relevantes, analizar el histórico de adjudicaciones y reconocer nuevas oportunidades antes de preparar una oferta.

Fuente: *análisis propio a partir de datos de contratación pública procesados por Licitaciones.es. Periodo analizado: enero-junio de 2026.*

Mapa de la contratación sanitaria

Importe adjudicado por CCAA (primer semestre de 2026)

licitaciones.es
Tender Service Group



Fuente: Licitaciones.es