

*“La compra de tecnología sanitaria basada en valor garantiza la sostenibilidad del sistema”*



### **David Castillo**

Director de Legal y Compliance de Fenin, y coordinador de la “Guía de Compra Pública Eficiente de Tecnología Sanitaria”

Presión presupuestaria, inflación, innovación acelerada, digitalización y nuevas exigencias normativas: la compra pública de tecnología sanitaria se mueve hoy en un terreno cada vez más complejo. La segunda actualización de la “Guía de Compra Pública Eficiente” nace para dar respuestas prácticas y seguras a los gestores, impulsando una contratación basada en valor, sostenibilidad y resultados clínicos, con el paciente en el centro.

#### **La compra de tecnología sanitaria afronta cada vez más complejidad. ¿Cómo ayuda la Guía de Compra Pública Eficiente a los gestores y por qué era necesaria esta actualización?**

La compra de tecnología sanitaria se enfrenta hoy a una doble exigencia: incorporar innovación de calidad a la velocidad a la que es desarrollada por nuestra industria y, al mismo tiempo, hacerlo en un contexto de presión presupuestaria, inflación de costes y creciente complejidad normativa.

La Guía de Compra Pública Eficiente nace precisamente para ayudar a los gestores a navegar ese entorno, ofreciendo criterios homogéneos, seguridad jurídica y ejemplos prácticos que facilitan decisiones de compra alineadas con los objetivos clínicos y de sostenibilidad del sistema.

Esta segunda actualización responde a tres grandes motivaciones: incorporar las lecciones aprendidas por los servicios de salud que ya la están utilizando, adaptar el documento a nuevos retos como la compra de

soluciones digitales y la ciberseguridad, e integrar de forma más sólida factores que ya recogía la primera edición como son la compra basada en valor, la apuesta por la indexación económica de los contratos para mantener el equilibrio económico de las partes y los criterios ambientales (la conocida como “compra verde”) en línea con las prioridades del SNS. Todo ello con el objetivo de dotar a los gestores de herramientas más claras, seguras y alineadas con una visión estratégica de la compra pública sanitaria.

**La Guía combina solidez jurídica y enfoque práctico. ¿Qué aspectos han facilitado su adopción por los servicios de salud y qué beneficios concretos están observando los gestores?**

La Guía ha tenido una buena acogida porque combina rigor jurídico con un enfoque eminentemente práctico: ofrece modelos de pliegos, cláusulas tipo y recomendaciones operativas que se pueden trasladar casi directamente a los procedimientos de contratación. Además, ha sido elaborada con expertos de contratación pública de diferentes comunidades autónomas y con el propio sector, lo que genera confianza y favorece su utilización como referencia común.

En la práctica, los gestores que ya la aplican destacan varios beneficios: mayor seguridad jurídica en los expedientes, procedimientos más ágiles y mejor estructurados, una orientación más clara hacia criterios de calidad y resultados, y una mejor planificación de los contratos a lo largo de todo su ciclo de vida.

*“Todo ello se traduce en una capacidad reforzada para incorporar tecnología de vanguardia de forma más eficiente y alineada con las necesidades asistenciales.”*

Asimismo, propone medidas que faciliten la mayor participación de empresas en las licitaciones y eso es, sin duda, bueno para el mercado y para el paciente.

**La compra basada en valor es uno de los ejes del documento. ¿Qué dificultades encuentran los hospitales para aplicarla y cómo puede ayudar la Guía a superarlas?**

La compra basada en valor exige un cambio cultural y organizativo.

*“Comprar en base al valor implica dejar de mirar solo el precio y empezar a medir resultados y calidad asistencial.”*

Esto implica definir indicadores de resultado, compartir datos entre servicios, y contar con equipos multidisciplinares que integren visión clínica, económica y técnica.

Entre los retos más habituales están la falta de experiencia en diseñar pliegos orientados a resultados, la dificultad de medir el valor más allá de parámetros puramente económicos y la necesidad de homogeneizar criterios entre centros. La Guía propone afrontarlos mediante: formación específica a equipos de contratación, uso de ejemplos de criterios de adjudicación basados en valor, impulso de proyectos piloto y colaboración estrecha entre gestores, clínicos y proveedores para definir qué se entiende por “valor” en cada categoría tecnológica.

**El equilibrio económico-financiero de los contratos cobra especial relevancia. ¿Qué papel juegan la indexación de precios y otras herramientas para garantizar compras sostenibles?**

El equilibrio económico-financiero de los contratos es esencial para

garantizar la continuidad en el suministro y la viabilidad de las operaciones para las empresas proveedoras. En un entorno de inflación y aumento de costes productivos, la falta de mecanismos de actualización puede poner en riesgo tanto el cumplimiento contractual como la capacidad de los hospitales para acceder a tecnología de calidad.

La indexación de precios y otras herramientas económicas recogidas en la Guía permiten adaptar los contratos a la evolución razonable de los costes, siempre dentro de los límites y garantías que marca la normativa. Esto da previsibilidad a ambas partes, favorece la concurrencia en las licitaciones y reduce el riesgo de desabastecimientos o de renunciadas a contratos por inviabilidad económica. El sistema sanitario no puede permitirse que un concurso quede desierto por su inviabilidad desde el origen.

**La incorporación de soluciones digitales y los requisitos de ciberseguridad son una novedad clave. ¿Qué retos plantea su adquisición para los hospitales?**

La incorporación de soluciones digitales (*software* clínico, plataformas de datos, inteligencia artificial, etc.) y los requisitos de ciberseguridad introduce nuevos desafíos técnicos, jurídicos y organizativos.

Hoy no basta con evaluar el equipamiento desde el punto de vista funcional; es imprescindible garantizar la protección de los datos de salud, la interoperabilidad y el cumplimiento de marcos como el Esquema Nacional de Seguridad y el mercado CE de producto sanitario cuando corresponda.

Los hospitales se enfrentan a retos como: falta de perfiles especializados en seguridad en los equipos de contratación, complejidad para traducir exigencias de ciberseguridad en cláusulas técnicas claras y homogéneas, y la necesidad de coordinar servicios de informática, bioingeniería, asistencia y compras. La Guía apuesta por establecer mecanismos que doten de seguridad a estas adquisiciones.

**La Guía introduce novedades en la gestión de stocks de depósito. ¿Cómo contribuyen estas medidas a mejorar la continuidad asistencial y reducir riesgos legales?**

Los *stocks* de depósito son una herramienta clave para asegurar la disponibilidad inmediata de determinados productos y equipamientos críticos, pero su gestión inadecuada puede generar incertidumbres jurídicas y operativas. La actualización de la Guía se hace eco de la última jurisprudencia del Tribunal Supremo y clarifica escenarios, responsabilidades y buenas prácticas en la gestión de estos *stocks*, contribuyendo a que hospitales y proveedores cuenten con marcos claros y equilibrados.

*“Clarificar responsabilidades en los stocks de depósito mejora la continuidad asistencial.”*

Al mismo tiempo, reducen riesgos legales vinculados a la titularidad del material, la trazabilidad o la facturación, al proporcionar orientaciones alineadas con la normativa de contratación pública y con la práctica jurisprudencial.



**La sostenibilidad y la “compra verde” ganan peso en la contratación sanitaria. ¿Cómo pueden integrarse estos criterios sin frenar la innovación ni la participación de proveedores?**

La sostenibilidad y la llamada “compra verde” están ya plenamente integradas en la agenda de la contratación sanitaria, y la Guía los incorpora como un eje estratégico. No se trata solo de incluir criterios ambientales, sino de hacerlo de forma proporcionada y técnicamente razonable, de modo que impulsen la innovación en soluciones más eficientes, seguras y respetuosas con el entorno.

Entre las estrategias concretas para los hospitales destacan: introducir criterios de eficiencia energética, gestión de residuos en los pliegos; utilizar especificaciones funcionales que incentiven propuestas innovadoras, pero vinculadas al objeto del contrato y manteniendo una competencia real de proveedores.

*“Es clave valorar el ciclo de vida completo de la tecnología para una compra más sostenible.”*

Todo ello debe hacerse con un diálogo fluido con el mercado y con una revisión periódica de los criterios, para evitar barreras injustificadas a la participación.

**De cara al futuro, ¿qué cambios estratégicos impulsará esta Guía y qué impacto tendrá?**

La Guía pretende consolidar una compra pública de tecnología sanitaria más estratégica, basada en valor, calidad y resultados, que permita a los hospitales incorporar innovación de forma planificada. Su aplicación reforzará diagnósticos y tratamientos más eficaces y seguros, y convertirá la contratación pública en una palanca clave para modernizar y fortalecer el sistema sanitario en beneficio de pacientes y profesionales.

# Servicio Webinar Online



ORGANIZAMOS EL SEMINARIO  
QUE NECESITE PARA LLEGAR  
A LOS PROFESIONALES  
DE SU SECTOR



Temática definida por la empresa contratante.

Temas de actualidad abordados por expertos.

Disponibilidad de los contenidos y las ponencias  
en nuestras redes sociales.

Participación de los asistentes con preguntas en  
directo a los ponentes.

## WEBINAR ESPECIALIZADO PARA PROFESIONALES DEL SECTOR

Desde **farmaforum** creamos un microsite del evento y dedicamos nuestros recursos a ofrecerle una difusión del evento a través de nuestros canales habituales, para asegurar el éxito de su seminario.

**farmaforum**

+34 672 050 625  
comercial@farmaforum.es  
farmaforum.es