



Compra pública de innovación

La compra pública de innovación en el ámbito sanitario, además de una excelente vía de incorporar productos y servicios, y mejorar la calidad y la eficiencia de los servicios sanitarios, constituye una herramienta para promover en el ecosistema sanitario la aparición y consolidación de nuevos actores, especialmente en el ámbito de las pequeñas y medianas empresas que a su vez contribuyen a esa mejora. Su promoción desde las instituciones hace que sea posible su financiación en gran medida, y sirve además como una palanca de cambio en la gestión de los recursos humanos, pues mejoran la motivación y el reconocimiento de los profesionales.

JULIO G. COMESAÑA¹, BENIGNO ROSÓN CALVO², JAVIER QUILES DEL RÍO³, RODRIGO GÓMEZ RUIZ⁴, SERGI O FIGUERIAS⁵, SUSANA FERNÁNDEZ-NOCELO⁶, SONIA MARTÍNEZ ARCA⁷

¹Director de Procesos Asistenciais, Estructura Organizativa de Xestión Integrada de Vigo. ²Subdirector de Sistemas y Tecnologías de la Información. Consellería de Sanidade - Servizo Galego de Saúde (SERGAS). ³Xefe de Servizo-Subdirección de Sistemas y Tecnologías de la Información. Consellería de Sanidade - SERGAS. ⁴Director de Area de Gestión del conocimiento y el talento. Axencia de Coñecemento en Saúde, ACIS. Consellería de Sanidade - SERGAS. ⁵Responsable Innovación. Axencia de Coñecemento en Saúde, ACIS. Consellería de Sanidade - SERGAS. ⁶Responsable Proyectos Europeos. Axencia de Coñecemento en Saúde, ACIS. Consellería de Sanidade - SERGAS. ⁷Directora Gerente de la Axencia de Coñecemento en Saúde, ACIS. Consellería de Sanidade - SERGAS.

KEY WORDS: innovación, compra pública, compra pre-comercial, compra de tecnología innovadora.

INTRODUCCIÓN

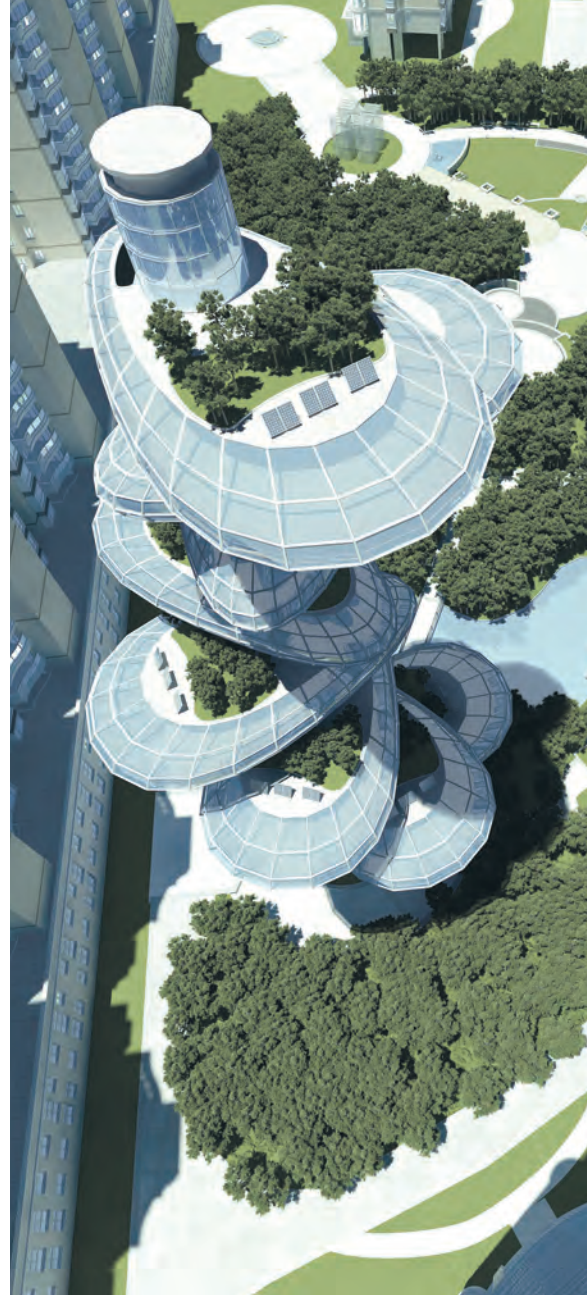
La «innovación» ha sido incorporada en las nuevas Directivas europeas de contratos públicos como una nueva política pública, al mismo nivel que la social y medioambiental, que debe promoverse a través de los instrumentos contractuales. En estas Directivas se recoge expresamente que los poderes públicos deben hacer la mejor utilización estratégica posible de la contratación pública para fomentar la innovación, por ser considerada uno de los principales motores del crecimiento futuro. Se estima que si de aquí a 2020 se alcanzara el objetivo de gastar en I+D un 3 por ciento del PIB se podrían crear 3,7 millones de puestos de trabajo y aumentar el PIB anual en cerca de 800.000 millones de euros de aquí a 2025. El sector sanitario no es ajeno a esta previsión y es considerado además un mercado prioritario. Por tanto la compra pública en el sector sanitario puede y debe fomentar la innovación, que además puede y debe constituir un elemento de gestión de las personas, promoviendo el conocimiento, y actuando como una herramienta e motivación y reconocimiento.

CONCEPTO Y MARCO JURÍDICO DE LA INNOVACIÓN

La «innovación» ha sido incorporada en las nuevas Directivas europeas de contratos públicos aprobadas el 26 de febrero de 2014 como una nueva política pública que debe promoverse a través de los instrumentos contractuales. La Directiva 2014/24/UE dispone expresamente que los poderes públicos deben hacer la mejor utilización estratégica posible de la contratación pública para fomentar la innovación, por ser consi-

derada uno de los principales motores del crecimiento futuro.

Se entiende por innovación la Introducción de un producto, servicio o proceso nuevos o significativamente mejorados, que incluye, aunque no se limita a ellos, los procesos de producción, edificación o construcción, un nuevo método de comercialización o un nuevo método de organización de prácticas empresariales, la organización del lugar de trabajo o las relaciones exteriores, entre otros con el objetivo de ayudar a resolver desafíos de la sociedad o a apoyar la Estrategia Europa 2020 para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador.





La CPI tiene pues como objetivos:

- La mejora de los servicios públicos mediante la incorporación de bienes o servicios innovadores.
- El fomento de la innovación empresarial.
- El impulso a la internacionalización de la innovación empleando el mercado público local como cliente de lanzamiento o referencia.

Aunque siempre es posible promover la innovación en el marco de los contratos públicos ordinarios, la compra pública de innovación se materializa en dos modalidades de actuación: la compra pública de tecnología innovadora y las compras pre-comerciales.

- La **compra pública de tecnología innovadora (CPTI)**, que se incluye en la modalidad de las compras comerciales, consiste en la compra pública de un bien o servicio que no existe en el momento de la compra pero que puede desarrollarse en un período de tiempo razonable. Dicha compra requiere el desarrollo de tecnología nueva o mejorada para poder cumplir con los requisitos demandados por el comprador.
- La **compra pública pre-comercial (CPP)** es una contratación de servicios de investigación y desarrollo (I+D), íntegramente remunerada por la entidad contratante, caracterizada por que el comprador público no se reserva los resultados de la I+D para su propio uso en exclusiva, sino que comparte con las empresas los riesgos y beneficios de la I+D necesaria para desarrollar soluciones innovadoras que superen las que hay disponibles en el mercado.

El Texto Refundido de la Ley de Contratos del Sector Público recoge que los entes, organismos y entidades del sector público velarán por la eficiencia y el mantenimiento de los términos acordados en la ejecución de los procesos de contratación pública, favorecerán la agilización de trámites, valorarán la innovación y la incorporación de alta tecnología como aspectos positivos en los procedimientos de contratación pública y promoverán la participación de la pequeña y mediana empresa y el acceso sin coste a la información.

La compra pública de innovación se materializa en dos modalidades de actuación: la compra pública de tecnología innovadora y la compra pre-comercial



TRASLACIÓN AL ÁMBITO SANITARIO

La contratación pública en general (del orden del 14 por ciento del PIB), y en particular en el ámbito sanitario, es un instrumento que, junto a la adquisición de bienes y servicios que precisa el sector sanitario para su funcionamiento inmediato, está llamada a cumplir otras funciones de gran importancia. La adquisición de bienes, obras y servicios innovadores desempeña un papel crucial en la mejora de la eficiencia y la calidad de los servicios sanitarios, al tiempo que es un importante instrumento para dar respuesta a desafíos fundamentales para la sociedad.

La contratación pública obtiene la mejor relación calidad-precio en las inversiones públicas, pero es asimismo un instrumento idóneo para la implementación de políticas medioambientales y sociales de interés público. Por su parte, la compra de innovación en el ámbito sanitario debe impulsar la mejora de los servicios sanitarios públicos mediante la

incorporación de bienes o servicios innovadores contribuyendo al crecimiento económico inteligente, sostenible e integrador.

Esto lleva a apostar por el conocimiento y la innovación en el sector sanitario como impulsores de nuestro crecimiento futuro. Para ello resulta imprescindible consolidar los resultados de la investigación, promover la innovación y la transferencia de conocimientos y asegurar que las ideas innovadoras puedan convertirse en nuevos productos y servicios sanitarios que generen crecimiento y empleos de calidad, ayudando a afrontar retos derivados de los cambios sociales.

Si bien los gestores normalmente se ven apremiados por las urgencias del servicio a prestar y obtener la mejor tecnología ya disponible en el mercado puede ser más ajustada a las necesidades inmediatas, consideraciones de política pública hacen necesario que una parte de la compra pública lo sea en innovación. En este sentido el compromiso en España se sitúa en que el 3 por ciento de la compra pública lo sea



TABLA 1

H2050 Y IS: 23 SUBPROYECTOS



45 millones de euros. 9 proyectos que permiten mejoras para el hospital del futuro

- H2050-1. Urgencias-Sistemas de gestión inteligente en servicios de urgencias.
- H2050-2. Trazabilidad integral de pacientes y recursos.
- H2050-3. Robotización hospitalaria.
- H2050-4. Hospital autosostenible.
- H2050-5. Nuevo HIS - Modelo funcional del hospital del futuro.
- H2050-6. Habitación inteligente.
- H2050-7. Hospitalización Innovadora.
- H2050-8. Hospital digital seguro.
- H2050-9. Preservación de la Información Clínica.

45 millones de euros. 14 proyectos de innovación para generar soluciones para nuevos modelos de atención sanitaria

- IS-1. Punto de atención diagnóstico terapéutico móvil.
- IS-2. Central de imagen médica.
- IS-3. Hospital en casa.
- IS-4. Productos de teleasistencia multiespecialidad.
- IS-5. Hogar digital. Accesibilidad a Servicios Sanitarios.
- IS-6. Paciente experto 2.0. Innovación e información activa para pacientes.
- IS-7. Sistema inteligente de alertas multinivel.
- IS-8. Central de simulación médica avanzada.
- IS-9. Sistemas de diagnóstico asistido por ordenador.
- IS-10. Profesional 3.0.
- IS-11. Espacio innovación en servicios asistenciales.
- IS-12. Sistema integrado de información y gestión de datos clínicos / epidemiológicos para investigación.
- IS-13. Transferencia y difusión de resultados.
- IS-14. Sistema integrado de digitalización, indexación, custodia y gestión de la información clínica.

de innovación (Acuerdo del Consejo de Ministros de 8 de julio de 2011 establecía como objetivo que en 2013 la compra pública innovadora alcanzase el 3 por ciento de la inversión nueva).

En Galicia, en el ámbito sanitario este compromiso se ha visto superado con creces a través de los proyectos de innovación InnovaSaúde y Hospital 2050, dos proyectos de innovación sanitaria con una inversión de más de 90 millones de Euros, que se han ejecutado hasta 2015, cofinanciado con fondos FEDER dentro del PO de I+D+i por y para el beneficio de las empresas, Fondo Tecnológico 2007-2013. En la Tabla 1 se detallan los proyectos desarrollados mediante CPI dentro de InnovaSaúde y H2050.

Las barreras habituales a la CPI en general y en particular en el sector sanitario son la inseguridad de “encargar” algo frente a comprar lo ya probado, el retraso en la prestación del servicio por esperar a que fructifique la innovación, la financiación con presupuesto del año en que se entrega la innovación, el miedo a que pueda ser más caro, la dificultad de fijar el

precio o la inercia burocrática. Frente a estas dudas la CPI ofrece, como respuesta, el que si no funciona no se paga (pues cabe compartir riesgos), o que para evitar retrasos es posible prever hitos de seguimiento o que los pagos plurianuales están contemplados en la Ley General Presupuestaria, además de que está prevista la fijación de precios provisionales, anticipos, etc, siendo necesario preparar unos pliegos adaptados a esta forma de compra. Como ventajas de la CPI para la administración destaca el que mediante la innovación presta un mejor servicio y que no se dedica recursos a subvenciones cuyos resultados puede no lleguen al mercado, y para el contratista, que si funciona la innovación, la tiene vendida y tiene un cliente de referencia.

ELEMENTOS CLAVE

El papel innovador de la pequeña y mediana empresa

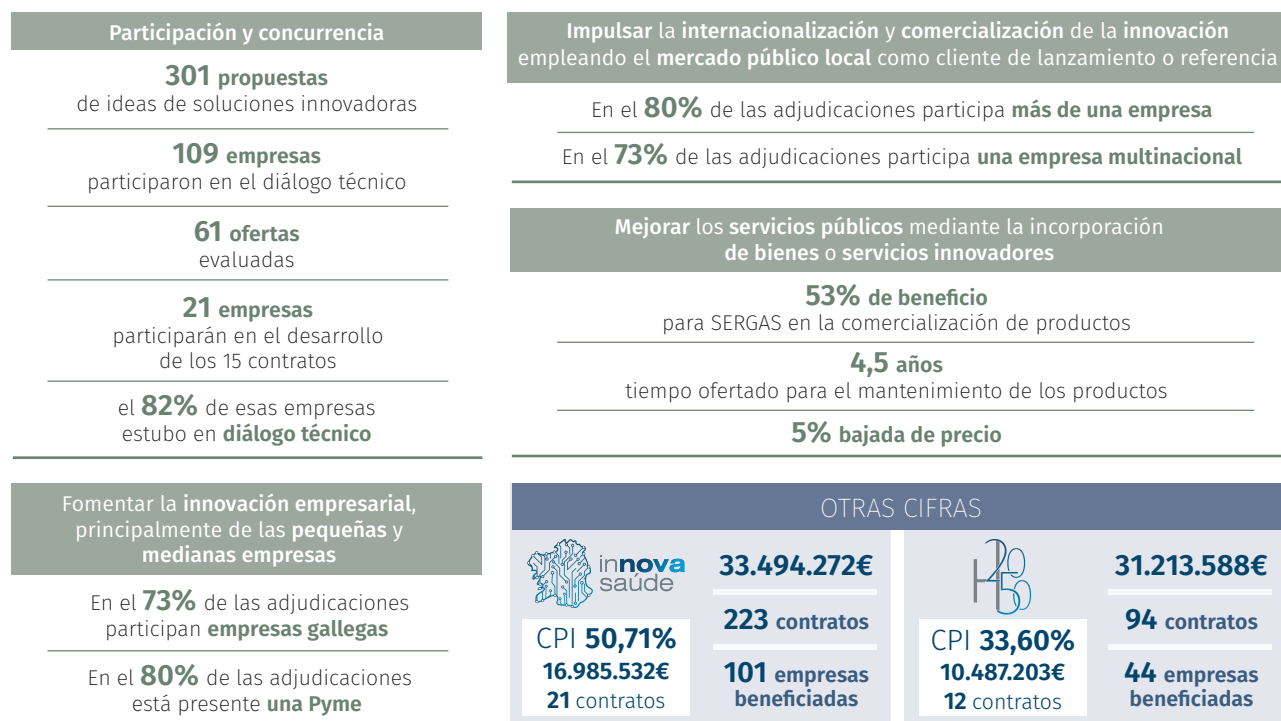
Las pequeñas y medianas empresas (PYME) constituyen una parte esencial de la economía en todos los Estados miembros de la Unión Europea y, particularmente, en España. Según el Directorio Central de Empresas (DIRCE), a 1 de enero del año 2014 había en España 3.114.361 empresas, de las cuales 3.110.522 (99,88 por ciento) eran PYME (entre 0 y 249 asalariados). Su importancia en la creación de empleo, en la generación de mercados competitivos, en el desarrollo de las economías regionales, en la mejora de la distribución de la renta y, en general, en el crecimiento económico de nuestro país, es indiscutible. Pero, además, existe consenso también en que las PYME, dado su alto grado de flexibilidad y de rapidez a la hora

de adaptarse a los cambios que el mercado demanda en cada momento, desempeñan un papel de primer orden en la innovación y adaptación de nuevas tecnologías.

Entre los beneficios esperables están que la mayor participación de las PYME en las compras públicas generará una competencia más intensa por la obtención de contratos públicos, lo que ofrecerá a los poderes adjudicadores una mejor relación calidad-precio. Por otra parte, la mayor competitividad y transparencia de las prácticas de contratación pública permitirá a las PYME desarrollar su potencial de crecimiento e innovación, con el consiguiente efecto positivo sobre la economía europea. La figura 1 muestra el detalle de las PYME que participaron en los proyectos Innovasaúde y H2050 en Galicia, donde se observa que en el 80 por ciento de las adjudicaciones estaba presente una PYME.

FIGURA 1

RESULTADOS SOBRE LAS PRIMERAS 15 ADJUDICACIONES CPTI (17 MILLONES DE EUROS)





Compra conjunta

La agregación de la demanda y la compra conjunta consiste en la compra unificada de bienes o servicios para distintos órganos de una misma entidad, o en la asociación de distintos compradores públicos con necesidades similares, de tal forma que el proveedor o proveedores puedan ofrecer un mismo producto a un precio más competitivo. Estas posibilidades permiten abaratar los costes de producción y/o mantenimiento de los productos y servicios y facilita el desarrollo de mejoras en los mismos.

La agregación de la demanda pública o el impulso de compras conjuntas para la compra de innovación por varios compradores públicos que, aunque puedan estar localizados en ámbitos geográficos dispersos (local, regional, estatal, e incluso internacional), tengan perfiles de mercado semejantes, puede impulsar decisivamente el lanzamiento de proyectos de CPI a través de los que conseguir productos y servicios tecnológicamente avanzados e innovadores a mejores precios, ya que uno de los mayores incentivos que puede estimular a las empresas para innovar es el tamaño del mercado en el que podrán comercializar sus nuevos productos o servicios. Esto es especialmente así cuando estamos ante nuevos productos y/o servicios cuya demanda en el mercado todavía no se conoce.

Esta asociación y coordinación en el ámbito sanitario se está desarrollando en dos ámbitos: el de las comunidades autónomas, coordinadas por el ministerio de sanidad a lo largo de 2015, planteándose el desarrollo de proyectos de CPI entre dos o más servicios de salud nacionales, tras haber realizado un proceso de difusión y discusión de líneas de interés comunes a varias comunidades, y el de la comisión europea a través del programa Horizonte 2020 donde se están desarrollando, también desde 2015, proyectos de compra pública innovadora entre servicios de salud de distintas regiones europeas.

Un ejemplo concreto de esta compra conjunta en el ámbito de la CPI es el proyecto Empattics, cofinanciado por la Comisión Euro-



Permiten abaratar los costes de producción y/o mantenimiento de los productos y servicios y facilita el desarrollo de mejoras en los mismos



medad pulmonar obstructiva crónica e insuficiencia cardiaca, a través de abordajes multidisciplinares que sean sencillos, eficaces y rápidos y ayuden en diversos aspectos como a detectar al paciente que no cumple el tratamiento, el porqué del incumplimiento y, a partir de ahí, aplicar estrategias que pueden ser tanto para el paciente como para el cuidador, en función de la patología, problemas comunes a todos los servicios de salud miembros del consorcio en estas patologías. Durante el desarrollo del proyecto, los servicios de salud participantes se proveerán, probarán y evaluarán nuevas tecnologías y, por otro lado, las compañías que resulten adjudicatarias contarán con financiación para desarrollar esta nueva tecnología, la testarán en el entorno de estos servicios de salud y si funciona podrán acabar de desarrollarla y vendérsela a un tercero habiendo tenido ya un cliente de referencia.

pea en el marco del Programa Horizonte 2020, formado por un consorcio de varias regiones europeas con un doble objetivo: el primero, conseguir mejorar la adherencia a los tratamientos, que es uno de los problemas graves a los que se enfrentan los sistemas sanitarios en la actualidad, y segundo lugar la manera en la que se va a intentar conseguir esta mejora, que será a través de CPI. El consorcio de regiones señala cuál es su necesidad no cubierta y lanza un reto al mercado para que sean las empresas las que propongan soluciones y desde la Administración se financia el desarrollo de la misma. En este proyecto, coordinado desde Galicia, acompañarán a la Consejería de Sanidad gallega entre 2016 y 2019 otros dos socios españoles, el Servicio Aragonés de Salud y la agencia de comunicación M&C Saatchi, además de socios procedentes de las regiones de Midtjylland (Dinamarca), Île de France (Francia), Eslovenia y del Reino Unido, y contarán con un presupuesto de 5 millones de euros.

Lo que se espera conseguir es mejorar la adherencia al tratamiento de tres patologías crónicas en una primera fase: diabetes, enfer-

Publicidad y transparencia

Los beneficios de la compra pública de innovación únicamente se alcanzan con una elevada concurrencia de operadores económicos a los procedimientos. Y para ello resulta necesario reforzar los mecanismos de publicidad y de efectiva transparencia.

En cualquier caso, pero de forma más crítica si cabe en la CPI, la publicidad activa de las licitaciones, de los pliegos y demás documentación complementaria, y especialmente los anuncios de información previa son instrumentos decisivos para permitir a los potenciales licitadores el prepararse para presentar sus ofertas adecuadamente.

Los medios de información y comunicación electrónicos simplifican enormemente la publicación de los contratos y aumentan la eficiencia y la transparencia de los procedimientos de contratación. Deben convertirse en el método estándar de comunicación e intercambio de información en los procedimientos de contratación, ya que hacen aumentar considerablemente las posibilidades de los operadores económicos de participar en dichos procedimientos en todo el mercado interior y exterior.



Consultas preliminares al mercado

Las consultas preliminares del mercado son un instrumento que se debe desarrollar durante la fase preparatoria del contrato al que pueden acudir las entidades contratantes con la finalidad de obtener información sobre la capacidad del mercado, el estado de la ciencia o tecnología e informar a los operadores económicos sobre los proyectos y los requisitos de las futuras contrataciones.

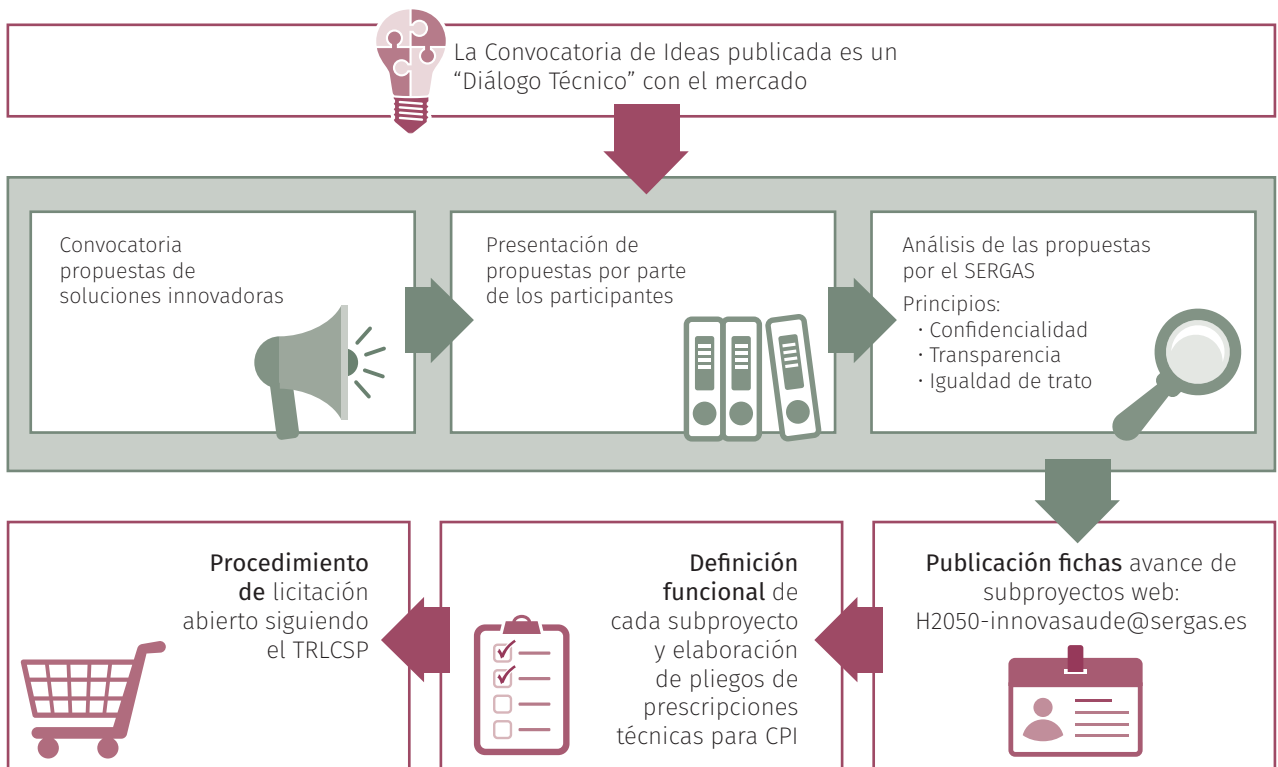
La CPI obliga a disponer de unos conocimientos técnicos y de mercado, en muchos casos, difíciles de reunir internamente por un comprador público. La consulta al mercado

antes de la licitación se convierte por tanto en una necesidad, al objeto de investigar, vía “diálogo técnico” o por otros medios, las soluciones disponibles en el mercado. Para ello, las entidades contratantes podrán, por ejemplo, solicitar o aceptar el asesoramiento de expertos o autoridades independientes, o de los propios participantes en el mercado, que podrá utilizarse en la planificación y el desarrollo del procedimiento de contratación. La figura 2 muestra el proceso general de CPI en el Servicio Galego de Saude, donde se puede apreciar la fase de consulta al mercado, publicada en el Diario Oficial de Galicia.

FIGURA 2

MODELO CPI EN SERGAS

El SERGAS ha optado por una convocatoria abierta de propuestas de soluciones innovadoras como primer paso para instrumentalizar el proceso de Compra Pública Innovadora en el marco de los proyectos H2050 e IS



Mapas de demanda temprana

La demanda temprana consiste en avisar con tiempo de los planes de contratación previstos, y constituye un potente incentivo a la inversión empresarial, que puede impulsar el crecimiento económico y la creación de empleo. En cualquier tipo de compra de productos y servicios sanitarios, la demanda temprana a los proveedores supone un gran beneficio tanto para el sector industrial, al permitirles reducir los riesgos y mejorar la planificación de las inversiones a realizar, llevar a cabo alianzas o UTES con otras empresas para presentarse a la licitación conocida con antelación; como para los propios clientes, al poder ver reducidos los tiempos de ejecución de las soluciones innovadoras existentes en el mercado.

Cuando anticipa su demanda, el comprador público provoca un adelanto en la aplicación de las soluciones innovadoras que desarrollan las empresas, y puede conseguir anticipadamente las prestaciones que de ella se derivan. La comunicación oportuna de los planes al mercado puede tomar muchas formas: organización de jornadas de puertas abiertas, publicación de planes anuales de contratación pública a través de los sitios web oficiales, publicación de anuncios previos, publicación de Mapas de demanda temprana para proyectos concretos en los perfiles de contratante. Se puede consultar el mapa de demanda temprana de los proyectos Innovasaúde y H2050 en el siguiente enlace: http://www.sergas.es/Hospital-2050---Innova-Saude/Documents/22/Mapa_demanda_tempera_actualizado_04_2014_Gal.pdf

Grupo Técnico Multidisciplinar

Para la buena marcha de las compras de innovación en el sector sanitario, resulta necesario contar con un equipo de personas de formación multidisciplinar y con suficiente experiencia técnica en ámbitos diversos como el sanitario propiamente dicho, pero también del tecnológico, jurídico, técnico, económico, de gestión de proyectos, etc.. En este sentido es recomendable que el órgano de contratación cuente a lo largo de todo el procedimiento contractual, incluso para la pro-

Cuando anticipa su demanda, el comprador público provoca un adelanto en la aplicación de las soluciones innovadoras

pia preparación del procedimiento, con el apoyo de este tipo de personal. Esta recomendación sirve para las dos modalidades de CPI.

La misión del Grupo Técnico Multidisciplinar es la de asesorar al órgano de contratación y a la mesa de contratación a lo largo del procedimiento contractual en las distintas cuestiones de índole técnico-innovador vinculadas con el objeto del contrato. En los proyectos Innovasúde y H2050 participaron más de 300 profesionales del Servicio Galego de Saude, lo cual confirma el papel motivador /incentivador de la compra de innovación en el sector sanitario. En el sector público sanitario, la participación de los profesionales en estos grupos, constituye una poderosa herramienta de gestión del conocimiento y también de motivación y reconocimiento.



COMPRA PÚBLICA PRE-COMERCIAL

La compra pública pre-comercial (CPP) es la modalidad de compra de innovación apropiada para la búsqueda de soluciones a posibles demandas futuras, que por sus especiales características y su menor difusión vamos a desarrollar en este apartado con más detenimiento.

A través de las actividades de investigación y desarrollo que se promocionan con esta modalidad contractual, las entidades del sector público sanitario pueden abordar necesidades para las cuales no existe una solución en el mercado. El objetivo es facilitar el desarrollo rentable de soluciones innovadoras para los servicios públicos sanitarios con una perspectiva más amplia y global.

La contratación pre-comercial se circunscribe exclusivamente a la compra de servicios de I+D+i dirigidos a conseguir unos resultados innovadores respecto a lo existente en ese momento en el mercado. En concreto: servicios de investigación y desarrollo y servicios de consultoría conexos; servicios de investigación y desarrollo experimental; servicios de investigación; servicios de laboratorio de investigación; servicios de investigación marina; servicios de desarrollo experimental; servicios de “Diseño y ejecución en materia de investigación y desarrollo”; servicios de “Estudio de pre- viabilidad y demostración tecnológica”; servicios de “Ensayo y evaluación”.

Se circunscribe pues exclusivamente a actividades de I+D que abarcan desde la exploración y diseño de soluciones, creación de prototipos, hasta el desarrollo original de un volumen limitado de primeros productos o servicios en forma de serie de prueba con el fin de incorporar los resultados de tests de campo y demostrar que el producto o servicio es susceptible de producirse o suministrarse en cantidad cumpliendo unas condiciones de calidad y estándares aceptables. Por el contrario, no se podrían calificarse como actividades de investigación las de desarrollo comercial como la producción o el suministro a gran escala para determinar la viabilidad comercial o recuperar

los gastos de investigación y desarrollo, la integración o la adaptación y los ajustes y las mejoras añadidos a productos o procesos existentes.

La compra pública pre-comercial se encuentra excluida del ámbito de aplicación de la normativa sobre contratación (art. 14 Directiva 2014/24/UE y art. 4.1.r TRLCSP). Ello no significa que las entidades contratantes gocen de una libertad absoluta para la celebración de estos contratos, ya que su adjudicación queda sometida al respeto de los principios de publicidad, concurrencia, transparencia, confidencialidad, igualdad y no discriminación y de elección de la oferta económicamente más ventajosa.

El procedimiento de adjudicación de las compras pre-comerciales debe diseñarse ad hoc por cada órgano de contratación indicando cómo se materializan los principios generales de la contratación pública: publicidad (los principios de igualdad de trato y de no discriminación implican una obligación de transparencia que consiste en garantizar, en beneficio de todo licitador potencial, una publicidad adecuada que permita abrir a la competencia el mercado); principio de concurrencia competitiva (para diseñar las distintas fases en las que se desarrollará el procedimiento, debería seguirse la secuencia de las etapas propias del proceso de investigación e innovación: a modo de ejemplo una primera fase de exploración de soluciones, una segunda de construcción de prototipos», y finalmente una tercera de «estudio y análisis de viabilidad de las soluciones).

Tras la oportuna convocatoria, en una primera fase, las propuestas de solución presentadas serían objeto de evaluación conforme a los criterios establecidos en el Pliego o en la documentación del contrato, y remuneradas aquellas que obtengan una valoración positiva hasta el importe igualmente previsto en el Pliego. Algunas de esas propuestas, en número fijado previamente en la convocatoria serían seleccionadas para elaborar un prototipo durante la segunda fase. Nuevamente esos prototipos serían objeto de valoración (y nueva remuneración) al objeto de seleccionar los que



alcanzarían la tercera y última fase, en la que habría de demostrarse su viabilidad mediante la presentación del correspondiente estudio o pruebas, y remunerando la entidad contratante aquellas propuestas que hayan alcanzado el objetivo de aproximar una idea hasta un estadio próximo a su comercialización.

Este diseño por fases eliminatorias permite ir comprobando progresivamente la eficacia y eficiencia de las soluciones propuestas por las diferentes empresas. Este modelo supone, por tanto, la posibilidad de contratar el desarrollo de múltiples soluciones de manera simultánea en cada una de las antedichas fases. Y supone también que los operadores económicos que participan en cada una de esas fases perciben la oportuna compensación, y no únicamente los que lleguen a la última de las fases. Es condición esencial para caracterizar el contrato como compra pre-comercial que la financiación la aporte íntegramente la entidad contratante, y que la retribución que se ofrezca a los operadores económicos participantes responda a condiciones de mercado, para evitar así su consideración como ayudas de Estado.

Una de las características esenciales de la compra pre-comercial es la compartición de los derechos de propiedad intelectual o industrial que deriven de las actividades de investigación y desarrollo que constituyen el objeto del contrato. Generalmente a los operadores económicos se reconocerá la titularidad de los derechos de propiedad intelectual e industrial derivados de las actividades de investigación y desarrollo, reservando a la entidad contratante un derecho de uso de los resultados obtenidos por determinado tiempo. También puede materializarse ese régimen compartido en el pago a la entidad contratante de un determinado canon o royalty, en función de los resultados de explotación, aspecto este que puede configurarse como criterio de adjudicación.

El procedimiento de compra pública pre-comercial concluiría con el acercamiento al mercado de varias soluciones que pueden satisfacer las necesidades identificadas antes de iniciarse el procedimiento. La compra ulterior de esas solucio-



nes no quedaría comprendida en el objeto de la compra pre-comercial, y precisaría de un nuevo procedimiento de adjudicación, éste ya sometido a las prescripciones de la normativa sobre contratación pública.

Dentro del marco del proyecto Innovasaúde en Galicia se ha desarrollado un proyecto de CPP: InnovaSuMMA, cuyo objetivo ha sido desarrollar nuevos protocolos clínicos que permitan mejorar la segmentación de los pacientes oncológicos. En concreto, se buscaba incorporar soluciones basadas en sistemas de detección de biomarcadores avanzados de diagnóstico, pronóstico, elección y respuesta al tratamiento en patologías oncológicas que superen los actuales. Los acuerdos de CPP, tras el correspondiente proceso de publicidad y concurrencia, se establecieron con pymes y empresas de base tecnológica del sector biotecnológico. La Consellería de Sanidad recibió cinco propuestas con tecnologías punteras que pueden contribuir a mejorar el manejo actual de los pacientes y a optimizar los recursos y los tiempos de trabajo en los centros hospitalarios. Estas cinco empresas (Genómica, Progenika, Amadix, Immunostep e IgenBio-tech) han trabajado con oncólogos, patólogos y otros profesionales para adaptar sus tecnologías a las necesidades de los servicios de oncología del Servicio Galego de Saude (Sergas).

InnovaSuMMA ha abierto camino a la administración de terapias personalizadas, y a la introducción en la Administración de innovadores mecanismos de compra que aumentan las capacidades de los servicios de contratación del Sergas y posibilitan retornos en forma de royalties que pueden reinvertirse en nuevos proyectos de investigación e innovación y a la apertura de nuevas vías para futuras colaboraciones en proyectos de I+D entre los equipos clínicos y los grupos de investigación del Sergas y empresas de alta tecnología del sector biotecnológico.

El proyecto, cofinanciado en un 80 por ciento por la Unión Europea a través del Programa Operativo Feder Galicia 2007-2013, cuenta con

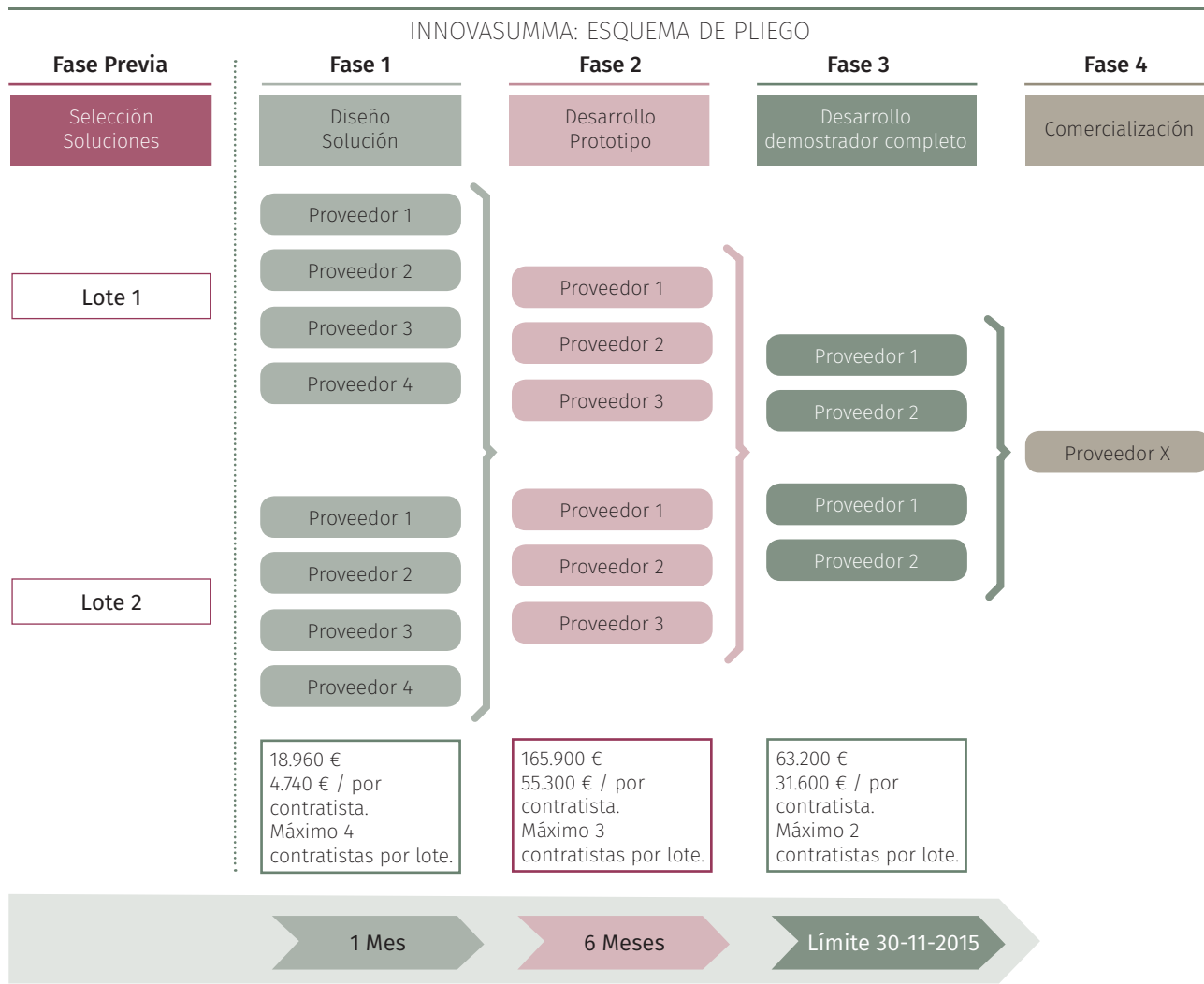
TABLA 2

INNOVASUMMA: COMPRA PÚBLICA PRECOMERCIAL
<ul style="list-style-type: none">• Publicado pliego en DOGA el 9-5-2014.• Fecha límite presentación ofertas el 9-6-2014.
<ul style="list-style-type: none">• Dos lotes:<ul style="list-style-type: none">a) Biomarcadores avanzados de diagnóstico y pronóstico.b) En biomarcadores avanzados de elección y respuesta al tratamiento.• Precio máximo de licitación para cada lote: 91.640 € sin IVA (total 110.884,40 €).
<ul style="list-style-type: none">• Las empresas proporcionan un servicio I+D con sus tecnologías en 3 fases eliminatorias.• Coste estimado para cada servicio de I+D: 250.000 €.
<ul style="list-style-type: none">• La Propiedad Intelectual permanece en las empresas.• Royalties compartidos con el SERGAS entre 0,1 y 20% hasta un máximo de 1,5 millones de €.
<ul style="list-style-type: none">• Solvencias técnicas y económicas que facilitan la participación de Startups.
<ul style="list-style-type: none">• Empresas han iniciado fase 1.• Empresas han iniciado fase 2.

el apoyo de la Sociedad Oncológica de Galicia, la Asesoría Jurídica General de la Xunta de Galicia, la Asociación Española de Bioempresas (Asebio) y los servicios de Oncología y Anatomía Patológica de todos los centros hospitalarios de la red Sergas. La tabla 2 y la figura 3 recogen el proceso desarrollado en InnovaSumma dentro del proyecto Innovasaúde.

Otro proyecto que actualmente se desarrolla en Galicia, dentro de un consorcio europeo, basado en CPP es el ya comentado Empattics, con un presupuesto de cinco millones de euros y tiene como objetivo incrementar la concienciación y el conocimiento sobre la adherencia terapéutica y la información para el autocuidado de los pacientes, mejorando la comunicación entre los enfermos y los profesionales sanitarios. Se trata de un proyecto que está todavía en una fase temprana, en desarrollo y prueba. La ventaja de sacar este tipo de pliegos en un proyecto europeo es que, en las tecnologías que finalmente se prueben, lo harán en entornos de sistemas de salud y

FIGURA 3



de realidades sociodemográficas muy distintas, ya que puede funcionar en una zona por su tipo de población y no en otra, por lo que es algo positivo también para la compañía que lo desarrolle.

Asimismo, esta modalidad de compra pública pre-comercial también se diferencia de otras modalidades de compra pública convencional en que no hay un único adjudicatario, sino que se establece que tiene que haber varios y cuenta con varias fases que

son eliminatorias, por lo que el desembolso de recursos no es tan elevado y pueden presentarse también pequeñas y medianas empresas. Además, previamente, se explicará al mercado la solución que se está buscando.