

Según los expertos reunidos en el XXIII Encuentro del Sector de Tecnología Sanitaria,
co-organizado por Fenin y ESADE

**La compra basada en valor facilita la toma
de decisiones para la incorporación eficiente
de la innovación al sistema**

- La “compra basada en valor” garantiza el acceso de los pacientes y los profesionales a la tecnología que más beneficios puede aportar al paciente, contribuyendo a la calidad y a la sostenibilidad del sistema.
- Un análisis riguroso de los beneficios de la innovación en el proceso asistencial, incluyendo la opinión de los profesionales sanitarios, debe considerarse como criterio básico de valoración para la adquisición de tecnología sanitaria.
- La compra pública innovadora, la colaboración público privada y los contratos de riesgo-compartido son modelos que pueden impulsar la capacidad innovadora del sector.
- La incorporación de las tecnologías aportadas por las alianzas tecnológicas en los centros hospitalarios son una fórmula eficaz, eficiente y efectiva que hace realidad la transferencia bidireccional del conocimiento y prácticas innovadoras tan necesarias en el sector sanitario.
- Una “sanidad basada en valor” y que cuente con las nuevas tecnologías de la información y la comunicación permitirá mejorar la asistencia al paciente crónico que en la actualidad consume el 70% del presupuesto sanitario.
- El paciente será el beneficiario último de la digitalización de la sanidad, asumiendo un papel más activo y protagonista en el cuidado de su salud.

Barcelona, 31 de mayo de 2017.- “En el entorno económico actual, la compra basada en valor se erige como una herramienta clave para facilitar la toma de decisiones a la hora de incorporar la innovación al sistema de salud. Una Sanidad basada en valor no sólo tiene en cuenta los costes sino los resultados en salud y los beneficios para los pacientes, los profesionales sanitarios y el sistema”. Así lo ha destacado **M^a Luz López-Carrasco**, presidenta de la **Federación Española de Empresas de Tecnología Sanitaria (Fenin)** en el marco del **XXIII Encuentro del Sector de la Tecnología Sanitaria**, celebrado esta mañana en el ESADE de Barcelona y que ha sido inaugurado por **Jaume Collboni**, segundo

teniente de alcalde y concejal de Empresa, Cultura e Innovación del Ayuntamiento de Barcelona.

Bajo el lema “**Afrontando los cambios en Sanidad**” el encuentro, referencia anual para los profesionales del sector de la Tecnología Sanitaria y resto de agentes del sistema, ha reunido a profesionales sanitarios, gerentes, empresarios y directivos del sector, así como a representantes de la Administración. Todos han debatido sobre las oportunidades que en Sanidad puede abrir la nueva era digital para poder avanzar hacia un marco de mayor sostenibilidad, siempre y cuando se favorezca la introducción de innovaciones que aporten valor y eficiencia al sistema sanitario.

En palabras de **M^a Luz López-Carrasco**, “*solo una sanidad basada en valor permitirá mejorar la eficiencia en el tratamiento y la asistencia a los pacientes crónicos, que en la actualidad consumen el 70% del presupuesto sanitario. En este sentido, es preciso aprovechar las oportunidades que nos ofrecen las tecnologías de la información y la comunicación y buscar nuevos modelos de negocio en áreas que den respuesta a necesidades no cubiertas*”.

Francisco Longo, director general adjunto de ESADE ha manifestado que “*aunque el sistema de salud es una gran historia de éxito, también es motivo de preocupación*” y, en este contexto “*las tecnologías sanitarias ocupan un papel central, pero su coste es un ingrediente importante en la factura sanitaria*”

Por su parte, **Joan Barrubés**, director asociado del Executive Master en Dirección de Organizaciones Sanitarias (EMDOS) de ESADE, ha sido el encargado de impartir la conferencia inaugural: “**Entorno económico 2016 y su repercusión en el ámbito sanitario**”, en la que ha ofrecido una visión panorámica de la situación económica actual que pone en jaque la sostenibilidad de los sistemas sanitarios. Según este experto, “*desde el inicio de la crisis económica en 2008, el gasto sanitario público fue disminuyendo hasta situarse en 8.900 millones menos que en 2009. En los próximos diez años el sistema sanitario necesitará entre 30.000 y 50.000 millones de euros adicionales, lo que supone prácticamente doblar el gasto sanitario público actual*”.

Innovación para una sanidad basada en valor

La nueva Directiva Europea de 2014 sobre contratación pública incorpora el concepto M.E.A.T (Most Economically Advantageous Tender) y anima a las instituciones y autoridades relacionadas con la contratación pública a desarrollar modelos de compra que faciliten la adquisición de la Oferta Económica Más Ventajosa (MEAT), “*que no es necesariamente la más barata, sino la que aporta más valor al proceso, a la institución y al paciente. Es decir, consiste en tener en cuenta el coste asociado al uso de un producto determinado y no sólo su precio de venta. Considera variables como los resultados clínicos, beneficios para los pacientes, así como aspectos de impacto en la sociedad (por ejemplo, impacto en el sistema de innovación, en medioambiente etc.)*”, explica **Laura Samprieto-Colom**, directora adjunta de Innovación y jefa de la Unidad de Evaluación de Tecnologías Sanitarias del Hospital Clínic de Barcelona.

Actualmente, en el entorno europeo existen experiencias de contratación basadas en valor que, en unos casos están enfocadas a resultados y contemplan el riesgo compartido, y en otros incorporan criterios relacionados con la valoración del paciente o del profesional

sanitario. Por ejemplo, países como Canadá o Suecia firmaron en 2011 acuerdos de riesgo-compartido con varios de sus hospitales. El país escandinavo adquirió apósitos para las úlceras por presión teniendo en cuenta el número de cambios del apósito o la frecuencia de complicaciones sufridas por los pacientes. Por su parte, el Servicio de Salud de Noruega comenzó hace unos años a adquirir catéteres apostando por factores como la facilidad de uso y la seguridad percibida por el personal de enfermería en su manejo.

Los expertos coinciden en que un análisis riguroso de los beneficios de la innovación en el proceso asistencial, incluyendo la opinión de los profesionales sanitarios, debe ser considerado como criterio básico de valoración para la adquisición de tecnología. Según explica Laura Samprieto-Colom, *“existen muchos modelos de compra que pueden impulsar la capacidad innovadora del sector. En nuestro país disponemos como instrumento la compra pública innovadora pero aún no está suficientemente implantada y aún queda camino por recorrer. Otra modalidad de compra es la de riesgo-compartido que también está siendo utilizada por algunas comunidades autónomas”*.

El nuevo paciente: empoderado y digital

El paciente será el beneficiario último de la digitalización de la sanidad, asumiendo un papel más activo y protagonista en el cuidado de su salud. Tal y como asegura **Carolina Rubio**, coordinadora del Cluster for Patient Empowerment desde el IMPACT HUB de Madrid, *“cada vez contamos con pacientes más empoderados, que poseen la información, las habilidades y la motivación necesarias para, junto con la ayuda del equipo sanitario, tomar el control de su salud. Un paciente formado e informado, activado y conectado es más responsable de su salud y del mejor cuidado de su condición cuando padece alguna enfermedad crónica”*.

En este sentido, la tecnología puede facilitar mucho la vida a los pacientes crónicos y convertirse en un aliado fundamental. *“Hoy en día la tecnología sanitaria permite disminuir el tamaño y la movilidad de los dispositivos y e incluso crear un sistema de alertas para que el paciente crónico pueda controlar los diferentes indicadores o variables de su enfermedad. Pero además, la tecnología puede ayudarles a estar en contacto con otros pacientes y aprender de su experiencia”*, explica.

La digitalización supone también una oportunidad para el médico, que dispone de nuevas herramientas diagnósticas y terapéuticas y de nuevos canales de comunicación con el paciente. Según esta experta, los pacientes empoderados y digitalizados demandan un liderazgo compartido en salud. *“Para alcanzarlo es necesario activar y motivar no solo al paciente, sino también al profesional sanitario. La confianza, la escucha activa, la transparencia, la horizontalidad, el conocimiento y la comunicación bidireccional, se ven como factores clave para alcanzar ese liderazgo compartido”*.

El mundo digital está transformando los modelos de negocio en todos los sectores, no solo el del sector salud. *“En sanidad necesitamos mentes innovadoras capaces no solo de crear tecnología innovadora, sino también de absorberla de forma integradora. Esta es la razón por la que es preciso innovar en modelos de negocio que permitan absorber esa tecnología adecuadamente”*, concluye Carolina Rubio.

Alianzas tecnológicas en el hospital

Los expertos han coincidido en la necesidad de contar con modelos de gestión que faciliten la introducción de tecnologías que aporten valor al sistema sanitario, a profesionales y a pacientes. Según explica **Francesc Iglesias**, adjunto a la Gerencia del Hospital Universitario Vall d'Hebron de Barcelona, *“la incorporación de las tecnologías aportadas por las alianzas tecnológicas en los centros hospitalarios son una fórmula eficaz, eficiente y efectiva, que hace realidad la transferencia bidireccional del conocimiento y prácticas innovadoras tan necesarias en el sector sanitario”*. Si bien es cierto, *“las regulaciones y normativas a las que están sometidas las empresas públicas suponen un camino complejo para la contratación del equipamiento en el marco de una alianza, ya que en ocasiones, es un elemento que puede ralentizar las dinámicas de contratación”*, apunta.

En opinión de este experto, *“el sector sanitario, en general, y la gestión hospitalaria en particular, está experimentando un verdadero impulso de la innovación como eje estratégico de sus actuaciones. Actualmente, asistimos al acercamiento de profesionales al conocimiento y formación en procesos que tienen que ver con la gestión de la innovación y la transferencia de sus resultados. En definitiva, la cultura de la innovación se ha instalado para quedarse definitiva e irreversiblemente”*.

En España ya contamos con ejemplos de alianzas estratégicas que sirven de modelo para futuras oportunidades. Pero, según apunta Francesc Iglesias, *“de momento en este campo tenemos margen de mejora si nos comparamos con otros países de nuestro entorno. Según estimaciones de la OCDE, nuestro país destina aún un bajo porcentaje del PIB –alrededor del 9%– a contrataciones público/privadas. Por su parte, Holanda dobla el porcentaje que destina España, mientras que Suecia, Finlandia, Reino Unido y Alemania se sitúan por encima del 12%”*.

Sobre Fenin

La Federación Española de Empresas de Tecnología Sanitaria (Fenin) representa a más de 500 empresas fabricantes y distribuidoras en España, que constituyen más del 80% del volumen total de negocio. El mercado nacional forma parte, junto a Alemania, Reino Unido, Francia e Italia, de los cinco países que representan el 75% del mercado europeo. Asimismo el sector de Tecnología Sanitaria ha sido identificado como agente estratégico en el ámbito de la salud y como uno de los mercados prioritarios dentro de la Estrategia Estatal de Innovación. **Fundada en 1977, la Federación celebra este año su 40º Aniversario.** Cuatro décadas trabajando por la investigación y el desarrollo tecnológico, que permiten poner al alcance de todos tecnologías, productos y servicios que mejoran la prevención, el diagnóstico, el tratamiento y el control y seguimiento de las enfermedades.

Para más información:

Responsable Departamento de Comunicación de Fenin

Marga Sopena: 91 575 98 00

m.sopena@fenin.es

Gabinete de prensa de Fenin

Cristina García / Sonsoles Pérez

91 787 03 12

Acerca de ESADE y ESADE Alumni, su red de antiguos alumnos

Fundada en 1958, ESADE Business & Law School posee campus en Barcelona y Madrid y está presente en São Paulo, Lima, México DF, Bogotá, Santiago de Chile y Buenos Aires. Tiene suscritos acuerdos de colaboración con más de cien universidades y escuelas de negocios de todo el mundo. Cada año, más de 11.000 alumnos participan en sus cursos (MBA, Executive Education, grados y másteres universitarios en Dirección de Empresas y en Derecho). ESADE Alumni, la asociación de antiguos alumnos de ESADE, cuenta con una red de 60.000 antiguos alumnos, que desempeñan cargos de responsabilidad en empresas de los cinco continentes. Mediante 72 grupos profesionales, promueve la formación continua, el desarrollo profesional y la iniciativa emprendedora. Dispone de una red internacional con alumni de hasta 126 nacionalidades, presentes en más de cien países y, desde 2007, lleva a cabo el proyecto ESADE Alumni Solidario, pionero en Europa, gracias al cual más de 1.500 antiguos alumnos han aportado su talento, experiencia y capacidad de gestión de manera voluntaria a más de 200 entidades del tercer sector. La asociación cuenta con la red de inversores ESADE BAN, nombrada mejor red de business angels privada de Europa por parte de la Red de Business Angels Europea (EBAN). ESADE participa también del parque de negocios ESADECREAPOLIS, un centro pionero dedicado a la innovación en donde se funden la universidad y la empresa. De clara vocación internacional, ESADE se mantiene sistemáticamente en el tiempo en las primeras posiciones del mundo de los principales rankings de escuelas de negocios (Financial Times, Bloomberg Businessweek, The Economist y América Economía). ESADE es miembro de la Universidad Ramon Llull (www.url.edu).

ESADE Communications

Clara Cardona

Teléfonos: +34 93 495 20 99

E-mail: esadenews@esade.edu

Más información en la [Newsroom](#) y en nuestro [Twitter](#)