

VALOR Y CALIDAD FRENTE A PRECIO.

Barcelona, 3 abril de 2025

JOSE MARIA GIMENO FELIU

Catedrático de derecho administrativo

Facultad Derecho. Universidad Zaragoza.

Director Observatorio de Contratación pública



Universidad
Zaragoza

«El siglo XXI es el siglo de la buena administración» (S. CASSESE, «Il diritto a la buona amministrazione», European Review of Public Law, vol.21, núm.2, otoño de 2009, p.1037.

*La contratación pública debe alinearse
con el derecho a una buena
administración (STJUE de noviembre
de 2024, en el asunto C-683/22)*

**“Sólo el necio confunde valor y
precio”.
Francisco de Quevedo**

La creación de valor consiste en desarrollar soluciones –productos, servicios, procesos– que generen y se puedan medir resultados positivos al solucionar problemas.

0. Previo. Contexto

No debe olvidarse la **importante dimensión económica de la contratación pública y su impacto en PIB**. Es una parte importante en la ejecución de los presupuestos de cada país.

Superar visión economicista. Se debe poner acento en la **idea de “eficiencia social”**. Artículo 1 Constitución Española.

Proposición no de Ley aprobada por consenso de todos los grupos de las Cortes de Aragón de 5 de mayo de 2022 (núm. 209/22), sobre la inclusión de consideraciones de sostenibilidad social, medioambiental y sostenibilidad económica en las licitaciones de la.

0. Previo. Contexto

Frente a posturas economicistas vinculados a una filosofía de reducción del gasto se propone un nuevo modelo que, pivotando sobre el paciente, y no sobre la organización pública, ponga especial atención al valor y la solución, garantizando, por supuesto, transparencia y rendición de cuentas.

LA CAUSA DE LA CONTRATACION PUBLICA ES EL INTERES GENERAL!! (Ariño Ortiz, [El enigma del contrato administrativo](#)). El artículo 103 de la Constitución

0. Previo. Contexto

EL FRACASO DE LOS OBJETIVOS DE LA CUARTA GENERACION DE DIRECTIVAS DE CONTRATACION PÚBLICA:

Informe Especial núm. 28/2023 del Tribunal de Cuentas Europeo (TCE) titulado «Contratación pública en la UE. La competencia en la adjudicación de contratos de obras, bienes o servicios ha disminuido en los diez años anteriores a 2021».

- INCREMENTO PLAZOS PROCEDIMIENTO.
- ESCASA COMPETENCIA
- USO EXCESIVO CRITERIO PRECIO
- INAPLICACION FUNCION ESTRATEGICA

0. Previo. Contexto

La nueva Presidenta de la Comisión (la reelegida [Ursula von der Leyen](#)) ha presentado su Programa político denominado “**La decisión de Europa**” con la finalidad política de servir de “escudo de la democracia europea”. Para ello, entre varios objetivos, se propone un gran impulso a las inversiones para poder avanzar en los objetivos de las transiciones ecológica, digital y social.

En relación a la contratación pública en el documento se recuerda que es necesario ***"hacer un mejor uso de la contratación pública, que representa el 14 % del PIB de la UE.***

Una mejora del 1 % en la eficiencia de la contratación pública permitiría ahorros por valor de 20 000 millones euros al año. Constituye una de las mejores bazas disponibles para desarrollar bienes y servicios innovadores y crear mercados líderes en tecnologías limpias y estratégicas".

0. Previo. Contexto

Y para ello, en línea con las Conclusiones del Consejo sobre el Informe Especial nº 28/2023 del Tribunal de Cuentas Europeo Mejorar la competencia equitativa y eficaz para los contratos públicos en la UE adjudicados para obras, bienes y servicios (C/2024/3521.[DIARIO OFICIAL DE LA UNIÓN EUROPEA 3 DE JUNIO DE 2024](#)), se propone la *“revisión de la Directiva sobre contratación pública, permitiendo que se dé preferencia a los productos europeos en la contratación pública en determinados sectores europeos en la contratación pública en determinados sectores estratégicos. Contribuirá a garantizar el valor añadido de la UE para nuestros ciudadanos, junto con la seguridad del suministro de tecnologías, productos y servicios vitales. También modernizará y simplificará nuestras normas de contratación pública, en particular teniendo en cuenta las empresas emergentes y los innovadores de la UE”*.

Enrico LETTA: “[Mucho más que un mercado](#)”, (abril 2024)

HACIA LA AUTONOMÍA ESTRATÉGICA EUROPEA

1. De la estrategia a la geoestrategia en la compra pública

La geoestrategia y la contratación pública son dos áreas intrínsecamente relacionadas, especialmente en el contexto actual de globalización y competencia entre naciones: anticiparse a los desafíos y aprovechar las oportunidades que surgen en el escenario internacional.

LA NUEVA ESTRELLA POLAR EN EUROPA: AUTONOMÍA ESTRATÉGICA EUROPEA

(Conclusiones del Consejo de noviembre de 2016: «capacidad para actuar de manera autónoma cuando y donde sea necesario y, en la medida de lo posible, con los países asociados». El Consejo ha vuelto a utilizar este concepto de autonomía estratégica en 2016, 2017, 2018, 2019, 2020 y últimamente, incluso en el Consejo Europeo de octubre de 2020, en su sentido más amplio. La CEP y el Reglamento sobre el Fondo Europeo de Defensa también lo han adoptado)

FINALIDAD: DEFENDER LAS SEÑAS DE IDENTIDAD EUROPEA EN UN CONTEXTO MUNDIAL TENSIONADO

ATENCIÓN. Encontrar un equilibrio entre proteger los intereses nacionales y mantener un sistema de comercio internacional abierto y competitivo.

1. De la estrategia a la geoestrategia en la compra pública

EN LA CONTRATACION PÚBLICA SE TRADUCE EN:

- Considerar factores geoestratégicos al tomar decisiones sobre qué bienes y servicios adquirir, y a quién comprarlos.
- **Garantizar el suministro de bienes y servicios críticos para la seguridad nacional, como equipos militares, tecnología de comunicaciones y servicios de ciberseguridad.**
- **Proteger infraestructuras críticas, como puertos, aeropuertos y redes de energía.**
- Fomentar el desarrollo de industrias nacionales y evitar dependencia de terceros países
- Establecer alianzas estratégicas y proyectar su influencia en el escenario internacional.

EN SALUD:

- RELOCALIZAR INDUSTRIA SANITARIA.
- GARANTIZAR ACCESO A MEDICAMENTO ESENCIALES ([propuesta Reglamento con el objetivo de mejorar la disponibilidad de medicamentos críticos en la UE](#))
- DISPONER DE TECNOLOGIA SANITARIA AVANZADA

2. La contratación pública como inversión

En esta línea se posiciona claramente, por cierto, el Consejo de la Unión Europea, en el documento “[Conclusiones del Consejo: Inversión pública a través de la contratación pública: recuperación sostenible y reactivación de una economía de la UE resiliente](#)” (2020/C 412I/01), donde, tras hacer una prospectiva de la contratación pública insiste en la necesidad de su función estratégica

2. La contratación pública como inversión

En este documento se indica que *“Hay que **reforzar la economía europea y reducir la dependencia estratégica de terceros países, especialmente en determinados sectores de la economía europea que son fundamentales para el funcionamiento de los servicios públicos y la atención sanitaria pública, como los medicamentos y los productos sanitarios; a la hora de determinar un enfoque proporcionado y específico para abordar esta cuestión deberán considerarse detenidamente las repercusiones en la competencia, los precios y los procedimientos de contratación pública**”*. (negrita nuestra).

2. LA CONTRATACIÓN PÚBLICA COMO INVERSIÓN

LO QUE INTERESA ES EL MEJOR RESULTADO DESDE LA PERSPECTIVA DEL CIUDADANO Y NO AHORROS PRESUPUESTARIOS

CONVIENE LA GENERACION DE UN MARCO REGULATORIO MODERNO Y CONFIABLE PARA ATRAER INVERSION PRODUCTIVA

LA BUENA ADMINISTRACION COMO NORTE!!!!. ELEMENTO DE UNA CONTRATACION ADMINISTRATIVA GLOBAL (J. RODRIGUEZ ARANA Y J.A MORENO MOLINA)

3. Buena administración y contratación pública

No olvidar que en la **contratación pública** la causa es el **interés general** y que un defectuoso cumplimiento del mismo se aleja de los **parámetros de la buena administración**. [Gimeno Feliu, 2024](#).



3. Buena administración y contratación pública

ES NECESARIO QUE EXISTA PREVIAMENTE UNA ESTRATEGIA PUBLICA realista y realizable con una moderna e inteligente colaboración público-privada.

La estrella polar es el **VALOR Y LA CALIDAD** de la prestación ([Gimeno, obcp](#))



1

REFLEXIONES PREVIAS: FUNDAMENTO DE LA CONTRATACIÓN PÚBLICA

1. Fundamento de la contratación pública

La contratación pública en Europa desde 2014 se alinea con una clara finalidad estratégica que pretende compra socialmente responsable.

En España interesa la CARTA DE ZARAGOZA, firmada el 10 de noviembre de 2021 puede consultarse su contenido y adhesiones en:
<http://www.obcp.es/index.php/noticias/carta-de-zaragoza-manifiesto-por-una-compra-publica-responsable>

1. Fundamento de la contratación pública

El sector de los contratos públicos (también en el ámbito salud) es de máxima actualidad por los retos de la pandemia y la recuperación económica.

VENTANA DE OPORTUNIDAD PARA:

- a) Romper con la idea de “siempre se ha hecho así”.**
- b) Evitar la tendencia a la autocomplacencia y la estricta visión “administrativa”.**
- c) Pensar en el resultado como inversión y no en la adquisición como gasto**
- d) Alinear obligatoriamente con los objetivos de política económica y social del Estado.**
- e) Mejorar la RESILENCIA Y FAVORECER INVERSION PRODUCTIVA.**

3. La contratación pública: LOS ODS

Los distintos retos de la Agenda de Naciones Unidas encajan en la visión estratégica de la contratación pública, que se visualiza, todavía más, como una importante herramienta jurídica. Es la oportunidad de implementación de los **ODS desde una nueva visión “inteligente” del contrato público, que se debe re-contextualizar desde la perspectiva de inversión y no de gasto. Desde esa política de inversión -y no mero gasto- debe analizarse y comprenderse la estrategia para desarrollar los ODS a través del contrato público. Por ello, en este nuevo contexto, a contratación pública puede ser una palanca del cambio económico.**

4. La contratación pública : Lo sindicadores ESG

Interesa promover un modelo que ponga en valor, como se impulsa desde las Instituciones europeas, la responsabilidad estratégica de la empresa, utilizando para ello los conocidos indicadores ESG (siglas en inglés para “Environmental, Social and Governance”) promovidos por Naciones Unidas, que tienen por finalidad valorar inversiones en las que son determinantes los factores ambientales, de sostenibilidad social (entorno) y de gobernanza (buen gobierno).

Se evita, así, un dumping social, y se promueve un “auténtico” mercado competitivo desde el respeto a los principios del Estado social

5. Nueva cultura “innovadora” de la gestión del contrato público

En la gestión de la contratación pública no basta con realizar una tramitación que sea conforme al principio de legalidad. Además, es necesario que se respete, junto al principio de estabilidad presupuestaria, el principio de eficiencia.

Se debe poner acento en la idea de “eficiencia social”. **Y EL PRINCIPIO DE RESULTADO!!!**

LA COMPRA PUBLICA Y LA INNOVACION ASOCIADA A LA MISMA ES UNA HERRAMIENTA DE EFICIENCIA, EN ESPECIAL EN SECTORES ESTRATEGICOS.

LA EFICENCIA ES TAMBIEN CALIDAD Y EQUIDAD SOCIAL EN LA PRESTACION.

5. Nueva cultura “innovadora” de la gestión del contrato público

La regulación de contratación permite un cambio de “cultura” y habilita una gestión diseñada desde la estrategia y no desde la burocracia. Para ello destaca el Rediseño de los procedimientos de contratación pública pensando en la mejor solución y ejecución. LA IMPORTANCIA DEL FACTOR TIEMPO EN EL CUMPLIMIENTO

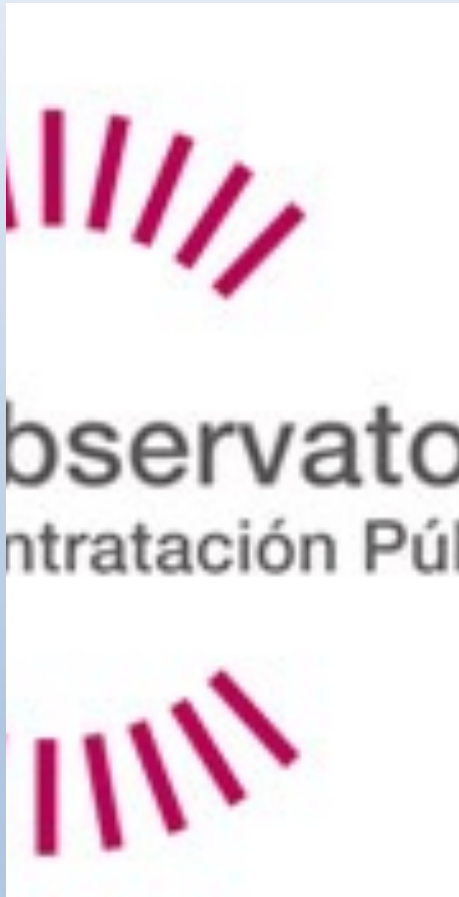
- a) Lo que importa es la mejor solución: la relación calidad/precio.
- b) El valor de la innovación y promoción tejido empresarial (y de las PYMES).
- c) La mejor calidad y atención de prestaciones en el ámbito de las personas.
- d) La rendición de cuentas a la sociedad: eficacia, eficiencia y valor.

6. UN NUEVO MODELO DE COMPRA PÚBLICA EN EUROPA

Europa ha puesto en marcha un procedimiento de reforma de la normativa de contratación pública en Europa.

EL DOCUMENTO DEL OBSERVATORIO DE CONTRATACION PUBLICA: ([ENLACE](#))

“estrategia y una eficiencia administrativa no unidimensional (que atiendan a la idea de valor y no de mero gasto) deben prevalecer sobre la cruda consideración del precio como único factor determinante en la compra pública. La calidad de la prestación es un elemento irrenunciable en la propia gestión del concreto contrato público pues, sin un estándar homogéneo de calidad, se rompe la regla de comparación de ofertas conforme a criterios de comparabilidad homogéneos, y quiebra el principio de igualdad de trato.”



2

COMPRA PUBLICA DE VALOR. JAQUE AL PRECIO

0. Principio de calidad como elemento del valor

La calidad no es un mayor gasto, ni cuestiona en si misma el funcionamiento del principio de eficiencia exigible en toda licitación pública (no hay que confundir precio con valor). El principio de eficiencia no puede ser interpretado desde modelos exclusivamente economicistas, sino que debe velarse (y valorarse) por el más adecuado estándar de calidad en la prestación del servicio .

Es decir, el principio de eficiencia se debe articular atendiendo a objetivos de calidad en la prestación, en la convicción de que los mismos comportan una adecuada comprensión de cómo deben canalizarse los fondos públicos. Así, la mejor calidad se interrelaciona claramente con la mejor eficiencia (y, en consecuencia, con la buena administración como derecho fundamental).

La calidad de la prestación, la visión de cómo se satisface el interés público, debe ser también factor determinante para decidir las fórmulas de gestión de los servicios y la intensidad de colaboración pública privada. En todo caso, conviene insistir en que el debate sobre la forma de prestación de los servicios públicos, en sentido estricto, debe pivotar sobre la esencia de la propia idea y función del servicio público, es decir, la regularidad, continuidad y neutralidad en la prestación, garantizando la mejor calidad del servicio a los ciudadanos.

0. Principio de calidad como elemento del valor

La calidad de la prestación es, por tanto, un elemento irrenunciable tanto en la planificación contractual como en la propia gestión del concreto contrato público. Sin un estándar homogéneo de calidad, se rompe la regla de comparación de ofertas conforme a criterios de comparabilidad homogéneos, lo que quebraría el principio de igualdad de trato. La perspectiva de eficiencia debe ser siempre contextualizada en el concreto ámbito de la prestación que se demanda, pues las diferentes características del objeto pueden obligar a una solución jurídica distinta ([50 criterios de calidad](#)).

Es más, conforma un elemento de lo que sería la correcta aplicación del principio de buena administración (por todas STJUE 28 de febrero de 2018, Vakakis kai Synergates, que lo vincula a la diligencia). Difícilmente se puede considerar una decisión contractual como correcta desde la perspectiva de la buena administración cuando no se han tenido en cuenta los aspectos cualitativos de la prestación y el contrato

1. La creación de valor como nueva cultura contractual

Las exigencias de calidad en las prestaciones que son causa del contrato público aconseja abandonar modelos economicistas basados principalmente en el precio, para analizar las ventajas, en términos de valor, de distintas experiencias, como la del sistema de retribución vinculado, en el ámbito sanitario al criterio de Value-Based Health Care (medir correctamente las cosas correctas), que supone abandonar el pago por volumen o procedimiento (fee-for-service) por el modelo del “pago por resultado conseguido”, que puede ayudar a conseguir una mejor calidad en prestaciones sensibles.

1. La creación de valor en los servicios sanitarios como nueva cultura contractual

La creación de valor en salud (VBHC) debe ser parte de la estrategia de la contratación pública, armonizando tanto el valor de las innovaciones promovidas por la industria, como un valor económico para el propio sistema público desde la perspectiva del mejor resultado.

De este modo, cada producto o servicio que se adquiriera ha de proporcionar también un beneficio económico que puede consistir en mayor eficiencia, reducción del gasto para los sistemas públicos o ventajas “accesorias”.

1. La creación de valor como nueva cultura contractual

La necesidad de diferenciar creación de valor con captura de valor: capacidad de una organización para “monetizar” el valor creado.

- a) Soluciones con alto valor creado, pero captura limitada**
- b) Soluciones con bajo valor creado y alta captura económica**
- c) Soluciones con alto valor creado y captura justificada**

1. La creación de valor como nueva cultura contractual

Los poderes públicos deben poder adquirir los servicios sanitarios en función de la mejor relación entre calidad y precio, conforme a la fórmula habitual de *value for money*, con la finalidad de “acabar con la práctica de comprar en función del precio más bajo”, como señalase DENING al establecer sus máximas para una óptima gestión empresarial.

Y es determinante conocer cual puede ser la mejor SOLUCION a mi necesidad.

2. IDEAS EN LAS COMPRA PÚBLICA DE VALOR

Pensar en clave de “rentabilidad”: ¿que tipo de contrato? Suministro o servicios o concesión? **¿y por qué no un modelo de renting de servicios?**

¿Que plazo? ¿Se puede transferir riesgos o son viables modelos de riesgo compartido que aseguran mayor calidad?

Pensar ventajas en la ejecución que reportan calidad o eficiencia o “cierta innovación”.

¿Debo agregar la demanda? ¿Es mejor la compra centralizada? ¿Se pueden hacer lotes?

¿Interesan varios adjudicatarios?

2. IDEAS EN LAS COMPRA PÚBLICA DE VALOR

¿ Precio de las soluciones o valor real que aportan al sistema global?. La propuesta de Orlando Vergara:

- a) ¿Qué problemas resuelve esta solución?
- b) ¿Qué impacto tiene en la vida de los ciudadanos, consumidores, el funcionamiento de los “servicios públicos” o la sociedad?
- c) ¿Cuál sería el costo de no contar con ella?

INCORPORAR LA INNOVACION QUE APORTA VALOR DE TRANSFORMACION. EJEMPLO: las terapias “one-shot”

2. IDEAS EN LAS COMPRA PÚBLICA DE VALOR

Comprender el valor real

Reconocer que el precio es solo una parte del todo

Valorar lo barato y respetar lo costoso

Fomentar la colaboración

!! Las soluciones baratas, aunque subestimadas, son esenciales.

Las soluciones costosas, si son transformadoras, deben considerarse inversiones !!! (Orlando Vergara)

2. IDEAS EN LAS COMPRA PÚBLICA DE VALOR

Como indicase M. PORTER, la mejora en cualquier campo **requiere medir los resultados**, un principio bien conocido de gestión, lo que aconseja medidas rigurosas de valoración de resultados o “outcomes ” y de costes, para asegurar la correcta calidad en la prestación del contrato.

2. IDEAS EN LAS COMPRA PÚBLICA DE VALOR

PENSAR EN VALOR como Beneficios para los pacientes

PENSAR EN VALOR como Beneficios organizacionales al reducir tiempos de respuesta o mejora reputacional (Ejemplo programa ARCCA en Aragón de cirugía de cataratas)

PENSAR EN VALOR como Beneficios financieros como consecuencia de la optimización

PENSAR EN VALOR como Beneficios ambientales

PENSAR EN VALOR como Beneficios para los profesionales

3. DEL PRECIO AL VALOR. LOS CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN

Se debe **INSISTIR** como criterio de adjudicación para determinar la oferta con la mejor relación calidad-precio, al mayor valor añadido de la oferta desde la perspectiva de calidad y de garantía de continuidad, accesibilidad, asequibilidad, disponibilidad y exhaustividad de los servicios.

El precio tendrá un carácter accesorio y no podrá valorarse la oferta que no supere el umbral mínimo que se deberá fijar en el pliego para los aspectos técnicos y cualitativos. A efectos de adjudicación, la ponderación prevista para tales aspectos no podrá ser en ningún caso inferior al cincuenta por ciento.

3. DEL PRECIO AL VALOR. LOS CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN

La utilización de criterios sociales o ambientales, en tanto implican una mayor calidad de la prestación, deben servir para “forzar una comparación de ofertas” global, y no para optar entre modelos sociales o no sociales de la oferta (así lo admite la STJUE de 10 de mayo de 2012, *Comisión Europea/Reino de los Países Bajos* que permite establecer como criterio de adjudicación un elemento no intrínseco del producto a suministrar, como es su procedencia del comercio justo, para apreciar su calidad).

4. VALOR ES PLANIFICACIÓN Y ANTICIPACIÓN

En la planificación de las infraestructuras, elemento clave de desarrollo económico y de políticas públicas tan importantes como la del combate contra la despoblación, **resulta necesario abandonar la justificación política como elemento decisional pues el diseño de la arquitectura a largo plazo de las distintas infraestructuras de un Estado** es cuestión compleja, que presenta, junto a los elementos meramente técnicos, un componente más de naturaleza económico-técnica que estrictamente político y cuya concreción exige realizar rigurosos y completos estudios de viabilidad en los que se ponderen una pluralidad amplia de factores de muy diversa índole, de entre los que sobresalen, además de la justificación objetiva de la necesidad, los aspectos económico-financieros.

LA IMPORTANCIA DE EVITAR LOS “ELEFANTES BLANCOS”.

5. COMO “INNOVAR” EN EL DISEÑO DE LA LICITACIÓN

- ✓ **Preparación en “equipo” de la licitación:** importancia de la capacitación y del nivel de profesionalización.
- ✓ Analizar los criterios de **solvencia y su valoración**. Atender a la “sensibilidad” y pensar “en pequeña escala”.
- ✓ Las **condiciones de licitación: Suficientemente precisas y mesurables:** Problemas de verificación: determinar los métodos de prueba y los procedimientos de evaluación
- ✓ **Decisiones de adjudicación**, en la oferta económicamente más ventajosa: sobre la base del *precio o coste*, *utilizando un planteamiento que atienda a la relación coste-eficacia, como el cálculo del coste del ciclo de vida y podrá incluir la mejor relación calidad-precio, que se evaluará en función de criterios que incluyan aspectos cualitativos, medioambientales y/o sociales* vinculados al objeto del contrato público de que se trate.

5. SER EJEMPLO EN “INNOVAR” EN EL DISEÑO DE LA LICITACIÓN

- ✓ Evitar una visión economicista basada en el precio, sino lo que prima es la calidad de la prestación.
- ✓ **Condiciones de ejecución como herramienta de protección del contrato.**
- ✓ El sistema de retribución vinculado a la obtención de resultados Análisis del resultado final de la licitación como método de aprendizaje o mejora.
- ✓ Aprender de experiencias de otras administraciones: el valor añadido del sistema de formación permanente.
- ✓ Regular las condiciones de ejecución, prever los modificados y conocer las “variables” en contratos complejos como las concesiones son la clave del éxito de una correcta prestación del objeto del contrato.

CONCLUSIONES Y EPILOGO

1. CONCLUSIONES: UNA NUEVA CULTURA DE LA CONTRATACIÓN PÚBLICA

La exigencia de calidad en la gestión pública (con el instrumento del contrato público) no significa un mayor gasto, ni cuestiona en si misma el funcionamiento del principio de eficiencia exigible en toda decisión pública, de regulación o de intervención sobre el mercado (no hay que confundir precio con valor).

Interesa recordar la reflexión de que *“La política de estar siempre intentando reducir el precio de cualquier cosa que se compra, sin importar la calidad y el servicio, puede llevar a los buenos proveedores y al buen servicio fuera de los negocios”*. (Walter A. Shewhart, *Economic Control of Quality os Manufactured Product*, Van Nostrand, 1931; reeditado por la American Society for Quality Control, 1980).

1. CONCLUSIONES: UNA NUEVA CULTURA DE LA CONTRATACIÓN PÚBLICA

El contexto político y económico actual obliga a garantizar el equilibrio entre lo público y lo privado y preservar –por supuesto- los principios de seguridad jurídica y de confianza legítima en inversiones de larga duración, que no son contrarios, sino complementarios, con los de control de la prestación y de adecuada regulación de los servicios públicos, de los que nunca podrá abdicar una Administración diligente y PROACTIVA.

HAY QUE SUPERAR MANIQUEISMOS: Impulsar modelos de colaboración público-privada al servicio de la ciudadanía (Gimeno, 2024)

1. CONCLUSIONES: UNA NUEVA CULTURA DE LA CONTRATACIÓN PÚBLICA

El contrato público es, por su capacidad de transformación, en tanto se movilizan importantes recursos públicos, un elemento de indudable trascendencia para poder articular de forma inteligente y proactiva las nuevas políticas públicas y sus nuevas exigencias, donde la mera declaración legal resulta por si misma insuficiente.

La contratación pública, alejada de la perspectiva burocrática defensiva, se presenta como principal palanca de modernización y de escudo social frente a derivas más neoliberales, que ponen en riesgo el modelo social y el principio de equidad

1. CONCLUSIONES: UNA NUEVA CULTURA DE LA CONTRATACIÓN PÚBLICA

La necesaria eficiencia del modelo prestacional público debe preservar el adecuado equilibrio con otros principios y exigencias regulatorias y, en especial, con la mejor asistencia pública a todo los ciudadanos, seña de identidad del modelo de Estado social, lo que **aconseja abandonar un caduco modelo economicista.** ([Gimeno Feliu, 2020](#))

LO QUE INTERESA EL EL RESULTADO (artículo 1 del Código italiano de contratos públicos de 2023)

1. CONCLUSIONES: UNA NUEVA CULTURA DE LA CONTRATACIÓN PÚBLICA

ES NECESARIO UN BIG BANG REGULATORIO EN CLAVE EUROPEA (o si se prefiere un “design thinking). Un rumbo claro hacia la denominada compra pública preferencial. Evitar la sobre-regulación, favorecer desde la confianza la inversión privada y corregir la petrificación de las soluciones.

El documento del Observatorio de contratación pública:
CONTRIBUCIONES A LA CONSULTA PÚBLICA PARA LA
EVALUACIÓN DE LAS DIRECTIVAS DE CONTRATACIÓN PÚBLICA

1. CONCLUSIONES: UNA NUEVA CULTURA DE LA CONTRATACIÓN PÚBLICA

Es necesario el **impulso de la visión estratégica de la contratación pública**, aclarando hasta donde se puede orientar un contrato público como herramienta de política pública y su vocación de impulsar soluciones innovadoras, con claro componente de sostenibilidad social y ambiental a favor de un modelo productivo sólido y responsable. Interesa despejar dudas sobre el alcance y significado de la vinculación de criterios al objeto del contrato.

1. CONCLUSIONES: UNA NUEVA CULTURA DE LA CONTRATACIÓN PÚBLICA

AVANZAR HACIA Una contratación pública global que, si o si, debe ser responsable sostenible, limpia e innovadora, pues de lo contrario se alejará de los estándares debidos de integridad y, por ende, de la buena administración.

Y SUPERAR LA BUROCRACIA DEFENSIVA

1. CONCLUSIONES: UNA NUEVA CULTURA DE LA CONTRATACIÓN PÚBLICA

La necesidad de soluciones innovadoras y transformadoras (también en su tramitación y gestión) aconsejan nuevas fórmulas de colaboración público-privada propias de las exigencias de un Estado garante.

Frente a la vieja concepción del Estado **prestacional** hay que **avanzar en una nueva cultura de colaboración entre poderes público y empresa** en las que ambos puedan verse favorecidos.

Es necesario impulsar modelos de colaboración público-privada orientados a satisfacer el interés general y ANCLAR EL ESTADO SOCIAL: el ejemplo de muchas de muchas empresas en la crisis generadas por la pandemia no puede ser cuestionado, llegando allí donde la organización administrativa no podía.

1. CONCLUSIONES: UNA NUEVA CULTURA DE LA CONTRATACIÓN PÚBLICA

Hay que impulsar una transición “no ruidosa” hacia esta nueva gobernanza de la **contratación pública de carácter cooperativo**, que supere la “presión política” de **hacer más por menos y a corto plazo**. Y de avanzar, por tanto, a una forma distinta de hacer contratación pública, que se cimiente en una adecuada planificación, la calidad de la prestación (y de su resultado), una eficaz cooperación interadministrativa, una innovadora visión del procedimiento en cuanto a su función y objetivos –con la calidad como paradigma irrenunciable– pensado en el mejor cumplimiento del fin público, que es la causa del contrato.

Y, sobre todo, a **una nueva cultura de la “colaboración público-privada” basada en la lógica del *triple win*** que permita alinear el valor en interés del “socio privado” y del sistema sanitario.

1. CONCLUSIONES: UNA NUEVA CULTURA DE LA CONTRATACIÓN PÚBLICA

Y VALORAR COMO LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL PUEDE AYUDAR A UNA MEJOR COMPRA PÚBLICA. (el Reglamento (UE) 2024/1689 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 13 de junio de 2024, por el que se establecen normas armonizadas en materia de inteligencia artificial y por el que se modifican los Reglamentos (CE) n.º 300/2008, (UE) n.º 167/2013, (UE) n.º 168/2013, (UE) 2018/858, (UE) 2018/1139 y (UE) 2019/2144 y las Directivas 2014/90/UE, (UE) 2016/797 y (UE) 2020/1828 (Reglamento de Inteligencia Artificial) (Texto pertinente a efectos del EEE))

PERO MIDIENDO LOS RIESGOS: OPACIDAD; SESGO, MALA ADMINISTRACION (No hay empatía/compasión/equidad)

2. Epilogo reflexivo

El nuevo enfoque sobre la contratación pública implica un **mayor esfuerzo presupuestario de inversión y otra perspectiva en la consecución de mejores resultados**: el énfasis no debe estar en la asunción como gasto y sino en las inversiones que pueden rendir más que un recorte de costes en la atención sanitaria o en la reducción de precios a los proveedores.

2. Epilogo reflexivo

Una contratación pública dque articule de forma armónica los denominados círculos de excelencia: excelencia de servicios (pensar primero en las personas), excelencia de procesos (hacer lo que toca sin burocracia indebida) y excelencia técnica (tener talento y conocimiento).

**CAMBIAR DEL PROCEDIMIENTO (expediente administrativo)
AL PROCESO (proyecto y resultados).**

Jaque mate al modelo de compra a precio mas bajo!!

2. Epilogo reflexivo

Debemos saber que camino elegir tal y como Alicia, la del país de las maravillas del famoso cuento de Lewis Carroll, al preguntar al gato de Cheshire en un cierto punto qué camino debía tomar la respuesta que se le da es que *“Eso depende mucho del lugar adonde quieras ir. Si no sabes adónde quieres ir, no importa qué camino sigas”*.

El camino a donde debemos ir no es la burocracia sino la estrategia. Y no es el precio y el ahorro, sino el valor y la inversión. Y no es el inmovilismo sino la innovación (también en lo organizativo)

2. Epilogo reflexivo

Es necesario fijar la estrella polar que oriente y facilite la navegación de la contratación pública en España desde una efectiva contratación pública estratégica desde UNA VISION MODERNA DE GEOESTRATEGIA.

Y en la compra pública esa estrella polar es y debe ser la calidad de la prestación, el valor de la prestación desde la perspectiva del resultado. En ello esta el derecho a la buena administración.

(Reflexiones sobre la aplicación de la normativa contratación pública en España: en búsqueda de la estrella polar) Gimeno Feliu, 2023.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

bibliografía

José María Gimeno Feliu, [Hacia la buena administración desde la contratación pública, Marcial Pons, Barcelona, 2024.](#)

José María Gimeno Feliu y Gerardo García-Alvarez, [Compra pública de medicamentos y servicios de innovación y tecnología sanitaria: eficiencia y creación de valor, Aranzadi, 2020](#)

José María Gimeno Feliu, [“Retos y desafíos de la compra publica de salud en el siglo xxi: a propósito de la adquisición de medicamentos \(y vacunas\) y la necesidad de actualizar la solución jurídica”, Congreso internacional: el desafío de la recuperación y el papel de la contratac\(Dir.\), Aranzadi, 2022, pp. 35-70.](#)

José María Gimeno Feliu, [“La compra pública de medicamentos: hacia el necesario equilibrio entre calidad de la prestación asistencial y sostenibilidad financiera del sistema” en la Revista española de Derecho Administrativo núm. 202, 2019, pp. 325-340.](#)

Gerardo García-Alvarez, “Regulación y compra pública de medicamentos”, Revista Española de Derecho Administrativo núm. 205, 2020, pp. 61-96.

José María Gimeno Feliu, [“El necesario big bang en la contratacion publica: hacia una visión disruptiva regulatoria y en la gestion pública y privada, que ponga el acento en la calidad”, Revista General de Derecho administrativo núm. 59, 202](#)

1. La calidad en la contratación pública como nuevo paradigma. El contexto de los fondos europeos como elemento para el bing bang
2. Los retos de futuro de la contratación pública: Los ODS y la experiencia de la pandemia
3. La adquisición anticipada de vacunas para la COVID-19: una opción distinta a la contratación pública “ordinaria”
4. Las fronteras del contrato público: el caso de la adquisición de medicamentos
5. Retos de la contratación pública en el ámbito de la salud: Hacia un nuevo modelo de valor y eficiencia que pivote sobre el paciente
6. La compra pública de medicamentos: hacia el necesario equilibrio entre calidad de la prestación asistencial y sostenibilidad financiera del sistema
7. Hacia la compra pública socialmente responsable

1. [El informe trienal de la JCCPE sobre la contratación pública en España 2018-2020 y la contratación social y estratégica](#)
2. [La confidencialidad en la fijación de precios en el SNS y en la compra pública de medicamentos](#)
3. [La planificación, asignatura pendiente en la cultura de una buena gestión de la contratación pública](#)
4. [Las adquisiciones conjuntas de productos médicos en la estrategia europea de lucha contra el Covid-19](#)
5. [El principio de no causar un perjuicio significativo al medio ambiente \(conocido como "DNSH"\) y su impacto en la gestión contractual de los fondos Next Generation](#)
6. [Oportunidades para afrontar el COVID-19 y crisis similares a través de la Compra Pública de Innovación - una perspectiva legal y económica -](#)
7. [Blockchain, Administración y contratación pública](#)
8. [La figura del "concierto social" tras las Directivas europeas de contratación pública](#)
9. [¿Es posible la incorporación del comercio justo a los contratos públicos?](#)
10. [Reflexiones sobre la transparencia y la integridad en contrataciones relacionadas con el Covid-19](#)
11. [La imposición de límites para el acceso a los contratos públicos por parte de licitadores, bienes y servicios de países terceros: evitar la "competencia desleal" para reforzar el mercado interior](#)
12. [Próximos recursos de casación que afectan a la contratación pública](#)

Muchas Gracias por su atención



**Cátedra de proyectos e
inversiones estratégicas
en Aragón**
Universidad Zaragoza



OBSERVATORIO DE
CONTRATACIÓN PÚBLICA



**Universidad
Zaragoza**