

D6.3. Informe de ejecución de la inversión

Proyecto IN-4-AHA – Redes de innovación para escalar el envejecimiento activo y saludable

Paquete de trabajo: WP6. Inversión a largo plazo y rentabilidad
Entregable: **D6.3 Informe de ejecución de inversiones**
Nivel de difusión: *Público*
Versión: Versión 3

2022



Este proyecto ha recibido financiación de Horizonte 2020 de la Unión Europea Investigación e Innovación Programa En virtud del acuerdo de subvención no 101017603

[HTTP://ec.europa.eu/Digital-Mercado-](http://ec.europa.eu/Digital-Mercado-)

Innovation Networks for Scaling Active and Healthy Ageing (IN-4-AHA) es un proyecto financiado por la Comisión Europea en el marco del programa Horizon 2020 me Coordination and Support Action (CSA), Grant Agreement No. 101017603.

Este documento ha sido preparado dentro del paquete de trabajo 6 - Inversión a largo plazo y eficiencia de costos IN-4-AHA tarea 6. 3 Informe de ejecución de inversiones.

Se puede encontrar más información sobre el proyecto en el sitio web de IN-4-AHA y en las páginas de redes sociales:

<https://innovation4ageing.eu/>

<https://www.facebook.com/IN4AHA>

https://twitter.com/EIP_AHA

<https://www.linkedin.com/groups/8912125/>

Más información sobre el EIP en la comunidad AHA y la plataforma FUTURIUM:

<https://futurium.ec.europa.eu/en/active-and-healthy-living-digital-world>

<https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/eip-aha>

RENUNCIA:

La Comisión Europea no acepta ninguna responsabilidad por el contenido y los resultados de cualquier trabajo realizado en el marco del proyecto IN-4-AHA.

Autores

Lucía Saborido, especialista en CCP en CSG & Gisela García-Alvarez, CSG Managing Director, IN4AHA Project Manager

Contribución de

Gisela García Álvarez	Director General de CSG, IN4AHA PM
-----------------------	------------------------------------

Historial de cambios

Versión	Fecha	Modificaciones
V1	15/12/22	Primer borrador
V2	18/12/22	Participación de los inversores en la evaluación de la estrategia de inversión (6.2) y resultados de la campaña de la importancia de la inversión en #silvereconomy.
V3	23/12/22	Contribuciones de socios de IN-4-AHA

D.6.3 INFORME DE EJECUCIÓN DE INVERSIONES

1. RESUMEN EJECUTIVO
2. CONTRATACIÓN PÚBLICA DE INNOVACIÓN (PPI)
 - a. INTRODUCCIÓN A LA CONTRATACIÓN PÚBLICA DE INNOVACIÓN
 - b. CUESTIONARIO SOBRE CONTRATACIÓN PÚBLICA DE INNOVACIÓN EN EUROPA
 - c. CONCLUSIONES SOBRE LA CULTURA DE LA INVERSIÓN DE IMPACTO TRANSFRONTERIZA A TRAVÉS DE LA CONTRATACIÓN PÚBLICA DE INNOVACIÓN
 - d. RECOMENDACIONES PARA UNA MEJOR EXPERIENCIA EN CONTRATACIÓN PÚBLICA DE INNOVACIÓN
3. PARTICIPACIÓN DE LOS INVERSORES EN LA EVALUACIÓN DE LA ESTRATEGIA DE INVERSIÓN A LARGO PLAZO D6.2.
4. INFORMAR A LAS COMUNIDADES EMPRESARIALES SOBRE CASOS DE ÉXITO EN SOLUCIONES DE ENVEJECIMIENTO ACTIVO Y SALUDABLE
5. COMPRENDER EL POTENCIAL DE LAS INVERSIONES EN LA ECONOMÍA PLATEADA
 - a. CONCIENCIAR A LA SOCIEDAD EN GENERAL SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA ECONOMÍA PLATEADA
 - b. CREACIÓN DE UNA CAMPAÑA DE COMUNICACIÓN PARA VISIBILIZAR LA IMPORTANCIA DE LAS INVERSIONES EN EL SECTOR DE LA ECONOMÍA PLATEADA
 - c. CÓMO INVOLUCRAR Y EDUCAR A LA COMUNIDAD INVERSORA SOBRE LA RED AHA Y SUS BENEFICIOS
6. ANEXOS
7. REFERENCIAS

1. RESUMEN EJECUTIVO

La implementación de la estrategia de inversión tiene como objetivo mejorar y aumentar la participación de nuevos socios en las actividades del marco de innovación en los programas de la red de envejecimiento activo y saludable. En concreto, busca la participación de redes de inversores, inversores públicos, start-ups y pymes de los sectores de tecnología digital y sanitaria.

Para ello, se han propuesto una serie de actividades, como promover la cultura de la inversión con impacto transfronterizo a través de la contratación pública de innovación. La contratación pública de innovación (PPI) consiste en una acción administrativa de fomento de la innovación destinada a promover el desarrollo de nuevos mercados innovadores desde el punto de vista de la demanda a través de la contratación pública. Se ha realizado una encuesta para conocer los impactos del PPI en los diferentes países de Europa, dando como resultado que el propósito del PPI sea abordar nuevas necesidades, impulsar la recuperación económica, la transición digital y proporcionar un servicio público de mayor calidad. Los principales obstáculos que impiden el PPI son la falta de conocimiento sobre cómo optimizar el equilibrio riesgo-beneficio de las adquisiciones tanto para compradores como para proveedores y la falta de claridad sobre cómo adquirir investigación y desarrollo de acuerdo con el marco legal. Además, se mencionan una serie de recomendaciones para una mejor experiencia en Contratación Pública de Innovación (PPI).

Otra actividad desarrollada es la participación de inversores en las actividades del proyecto IN-4-AHA donde se les ha informado sobre la estrategia de inversión a largo plazo y nos han realizado aportaciones para la mejora. Estos se resumen principalmente en la participación en el proceso de co-creación de profesionales, especialmente médicos, en el caso de dispositivos médicos que siguen la línea del certificado CE. Si bien los living-labs pueden actuar como una plataforma para probar soluciones de forma temprana, también es digno de mención trabajar en la creación de entornos regulatorios adecuados para este tipo de tecnología y que no dependa tanto de la relación entre el proveedor y el ministerio regional. Un ejemplo de este tipo de entorno es el Sandbox. Además, dependiendo del país, las pruebas clínicas de raíz necesitan hospitales o institutos de investigación en salud. Existen redes nacionales o internacionales de estudios/ensayos clínicos que podrían servir como ventanilla única. En cuanto a la fase de inversión de Venture Capital (VC), cabe destacar que muy pocos invierten en la fase de desarrollo. Añadir que hay VCs especializados en el Compromiso Escénico, Fondos Públicos como el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) o transferencia tecnológica y más inversores clásicos en fase de Tracción. En general, el documento ha sido muy bien recibido por los inversores tanto regionales, nacionales e internacionales consultados y eso en general, se considera un documento completo aunque algo teórico donde se hubieran apreciado más ejemplos de casos de éxito.

También se han celebrado una serie de eventos para informar a la comunidad empresarial sobre los casos de éxito en las soluciones AHA donde se ha hecho mención al proyecto IN-4-AHA y la red de living labs de salud y cuidado gestionados por CSG, ITGALL, resultantes de este proyecto y el plan de sostenibilidad que lo acompaña.

Y por último, se ha concienciado sobre el potencial de las inversiones en la economía plateada a través de la Estrategia Europea de la Comisión Europea donde se estima que para 2025 se alcanzarán 6,4 billones de euros de PIB y 88 millones de puestos de trabajo donde actualmente hay unos 200 millones de personas mayores de 50 años o más como público objetivo. Además, para implicar y educar a la comunidad inversora sobre la red AHA y sus beneficios, se han presentado dos propuestas, por un lado, la creación de nuevas líneas de trabajo entre la red de clústeres sanitarios en España

#ClustersSaludEspaña, y por otro, la participación en eventos online o presenciales para dar a conocer la relevancia de la inversión en Silver Economy.

2. CONTRATACIÓN PÚBLICA DE INNOVACIÓN (PPI)

a. INTRODUCCIÓN A LA CONTRATACIÓN PÚBLICA INNOVADORA

Las Directrices de 2014 sobre contratación pública adaptaron el marco de la contratación pública a las necesidades de los compradores públicos y los operadores económicos derivadas de los avances tecnológicos, las tendencias económicas y el creciente interés de la sociedad en el gasto público sostenible.¹

A raíz de la crisis de la COVID-19, la contratación pública en innovación puede impulsar la recuperación económica en Europa con el objetivo de gastar adecuadamente el dinero de los contribuyentes. Es por ello que cada contratación pública despierta el interés de la opinión pública por saber si la solución contratada no solo es formalmente conforme, sino también si reporta el mejor valor añadido en términos de calidad, rentabilidad e impacto ambiental y social, y si brinda oportunidades para el mercado de proveedores.

En 2021 se ha desarrollado el documento "Directrices sobre contratación pública en innovación" publicado en el contexto de la Comunicación «Nueva Agenda Europea de Investigación e Innovación: una oportunidad para que Europa trace su futuro», que busca soluciones más eficientes y de mayor calidad, valorando los beneficios medioambientales y sociales, una mayor rentabilidad y nuevas oportunidades de negocio para las empresas.

Además, se ha desarrollado el proyecto EURIPHI, que es una iniciativa de la UE que tiene como objetivo apoyar la construcción de una comunidad de práctica de organizaciones de contratación pública en el sector de la salud y la atención a nivel europeo que tiene como objetivo abordar las necesidades no satisfechas comunes no satisfechas y las brechas en los sistemas de salud actuales y la prestación de atención mediante el uso de adquisiciones innovadoras utilizando un instrumento cofinanciado por la UE de contratación precomercial (PCP) o 'contratación pública de soluciones innovadoras' (PPI).²

¿Qué es la contratación pública de innovación (PPI)?

El PPI consiste en una acción administrativa para promover la innovación dirigida a promover el desarrollo de nuevos mercados innovadores desde el punto de vista de la demanda, a través del instrumento de contratación pública.³

Para crear unas condiciones de competencia equitativas para las empresas de toda Europa, la legislación de la UE establece normas mínimas armonizadas para la contratación pública. Estas normas regulan la forma en que las autoridades públicas y determinados operadores de servicios públicos adquieren bienes,

¹ <https://www.boe.es/doue/2014/094/L00065-00242.pdf>

² <https://www.euriphi.eu/the-project/>

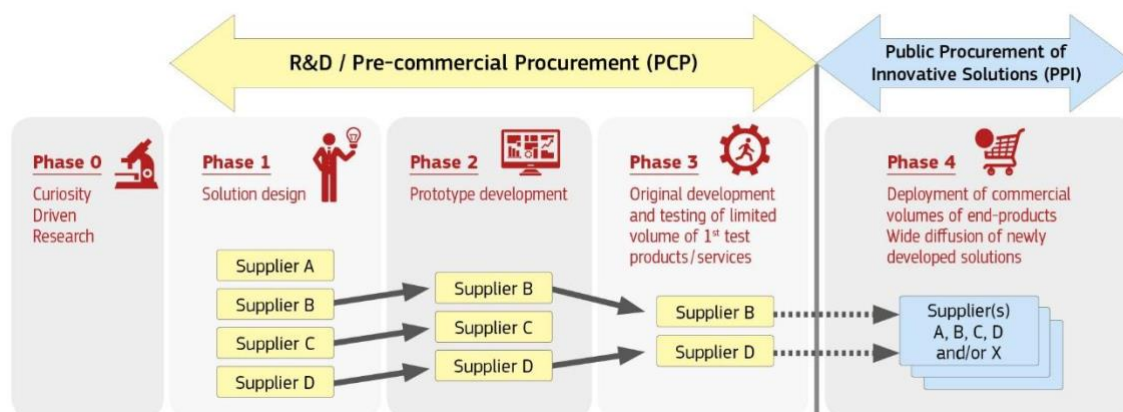
³ <https://www.shareprocure.eu/ressource/> Libro Verde, Contratación pública de innovación (PPI) en el socio sanitario. Proyecto Procura.

obras y servicios. Se transponen al Derecho nacional y se aplican a las ofertas cuyo valor monetario supere un determinado importe. Para las ofertas de menor valor, se aplican las normas nacionales.⁴

Puede suceder que la contratación pública sea la compra del proceso de innovación (servicios de investigación y desarrollo) donde el comprador público describe su necesidad, liderando innovaciones para desarrollar productos o servicios que aún no existen en el mercado. Esto se denomina adquisición precomercial (PCP), donde puede comparar los pros y los contras de los enfoques de soluciones alternativas de la competencia, lo que le permite eliminar el riesgo a través del diseño de soluciones, la creación de prototipos, el desarrollo y las pruebas del primer producto.

O también puede ocurrir que la contratación pública sea la compra de los resultados de la innovación y que no necesiten nuevas actividades de investigación y desarrollo (I+D). Esto se llama Contratación pública de innovación (PPI).⁵

Además, la adquisición precomercial (PCP) puede llegar hasta el desarrollo y la compra de un volumen limitado porque en un contrato de servicios, el valor total de los suministros comprados debe permanecer por debajo del 50% del PCP total del valor del contrato. Como la I+D no puede incluir la **producción a gran escala** para producir volúmenes comerciales de productos finales, la adquisición precomercial **no cubre la comercialización a gran escala**. El despliegue de volúmenes comerciales de productos finales es competencia de compras públicas innovadoras. Por lo tanto, la contratación precomercial es complementaria de la contratación pública innovadora.



Infografía que muestra las fases de la fase de Compra Precomercial (PCP) y la fase de Compra Pública de Soluciones Innovadoras (PPI). Fuente: Comisión Europea, Dirección General de Empresa e Industria, *La contratación pública como motor de la innovación en las pymes y los servicios públicos*, Oficina de Publicaciones, 2015.

Pasos para una contratación pública innovadora

Primer paso: formar una masa crítica de poder adquisitivo en el lado de la demanda que incentive a la industria a aumentar la producción para llevar soluciones al mercado con los requisitos de precio y calidad para la implementación a gran escala.

⁴ https://single-market-economy.ec.europa.eu/single-market/public-procurement_en

⁵ <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/innovation-procurement>

Segundo paso: los compradores hacen un anuncio anticipado de las necesidades de innovación. Expresan la intención de comprar una masa crítica de productos innovadores si la industria puede llevarlos al mercado con requisitos predefinidos de precio/calidad en una fecha específica en la que puedan realizar pruebas de conformidad antes de comprar soluciones innovadoras.

Tercer paso: es la contratación efectiva de soluciones innovadoras a través de uno de los procedimientos de contratación pública existentes (por ejemplo, procedimiento abierto/negociado, diálogo competitivo, etc.).

Lo que permite la contratación pública de innovación (PPI)

- Prestar un servicio público de mayor calidad ajustado a un presupuesto óptimo.
- Abordar nuevas necesidades.
- Modernizar los servicios públicos más rápido.
- Ayudar a la puesta en marcha, al crecimiento de empresas emergentes y pymes innovadoras.
- Comparta los riesgos y beneficios de diseñar, crear prototipos y probar nuevos productos y servicios entre compradores y proveedores.
- Crear condiciones óptimas para una mayor comercialización y aceptación de los resultados de I+D.
- Reducir la fragmentación del mercado, reducir los costos para los compradores y crear mercados más amplios para las empresas.
- Crear puestos de trabajo de I+D altamente cualificados en Europa
- Actuar como un "sello de prueba" para empresas innovadoras que confirma el potencial de mercado de los nuevos desarrollos tecnológicos emergentes, atrayendo así a nuevos inversores.

Mayores obstáculos para los compradores públicos en la compra de soluciones innovadoras⁶

- La falta de conocimientos y habilidades en el uso de prácticas que favorezcan la innovación, la gestión de riesgos en la contratación y la evolución de los mercados tecnológicos.
- Prioridades erróneas centradas en costes a corto plazo que no implican la asunción de los riesgos adicionales que conlleva la compra de soluciones innovadoras, aunque a medio plazo estas redunden en ahorros y mejoren la eficiencia.
- Un desajuste con las políticas y estrategias públicas que lleva a tratar la contratación como una tarea puramente administrativa.
- La falta de capacidad de las administraciones públicas para identificar soluciones innovadoras
- La fragmentación de la demanda y la falta de masa crítica debido a la naturaleza dispersa de la acción de contratación pública a través de las fronteras y las fronteras administrativas, lo que hace que la contratación individual sea demasiado pequeña para que las empresas se esfuercen por ofrecer soluciones innovadoras.

Iniciativas europeas sobre contratación pública innovadora

Con todo lo anterior, es importante generar oportunidades para que las empresas de innovación en Europa ganen liderazgo en nuevos mercados. Además, en comparación con otras partes del mundo, el PCP y el PPI están infrautilizados en Europa, por lo que es necesario desarrollar iniciativas europeas como:

⁶ Comisión Europea, Dirección General de Empresa e Industria, *La contratación pública como motor de la innovación en las pymes y los servicios públicos*, Oficina de Publicaciones, 2015, <https://data.europa.eu/doi/10.2769/40468>

1. La iniciativa de la **Ayuda Europea para la Contratación Pública para la Innovación (EAFIP)**, ⁷ que apoya a los compradores públicos de toda Europa en el desarrollo y la implementación de la contratación pública para la innovación mediante la promoción de buenas prácticas y el fortalecimiento de la base empírica sobre la contratación pública de innovación completada en toda Europa.
2. **Creación de la red europea de centros de competencia para la contratación pública de innovación.** ⁸Es una organización para fomentar un uso más amplio de la contratación precomercial (PCP) y la contratación pública de innovación (PPI) que incluye la prestación de asistencia práctica y / o financiera a los compradores públicos en la preparación y / o implementación de PCP y PPI en todos los sectores de interés público.
3. **Guía de la contratación pública** como motor de innovación en pymes y servicios públicos para facilitar el acceso a los mercados de contratación pública para impulsar su crecimiento⁹
4. **Estudio sobre la profesionalización de la contratación pública en la UE**¹⁰que se considera el Marco Europeo de Competencia para Profesionales de la Contratación Pública (ProcurCompEU).
5. El **Comité del Espacio Europeo de Investigación e Innovación (ERAC) del Consejo Europeo.** ¹¹ Recomienda que los Estados miembros de la UE: 1. Crear un marco estratégico para la contratación pública de innovación, junto con un plan de acción claro; 2. Sensibilizar a los compradores públicos y establecer un servicio de coordinación para ofrecer apoyo a los compradores; 3. Desarrollar y proporcionar incentivos financieros para la adquisición de innovación; 4. Establecer objetivos de contratación de innovación con sistemas de seguimiento a escala europea y nacional.
6. **Plan Estratégico 2016-2020 de la Dirección General de Redes de Comunicaciones, Contenido y Tecnología de la Comisión Europea (DG CONNECT) donde** ¹² se implementan las políticas necesarias para crear un Mercado Único Digital para un mayor crecimiento y empleo, donde los ciudadanos, las empresas y las administraciones públicas puedan acceder y proporcionar bienes, contenidos y servicios digitales de manera transparente y justa.
7. **Mejora de la cofinanciación de la UE para los PCP y los PPI en Horizonte 2020. El programa de financiación de la investigación y la innovación de la** ¹³ UE para Horizonte 2020 2014-2020 cuenta con instrumentos de financiación específicos para los PCP y los PPI que pueden utilizarse en todos los ámbitos de la investigación y la innovación.

⁷ <https://eafip.eu/>

⁸ <https://procure2innovate.eu/home/>

⁹ https://ec.europa.eu/info/policies/public-procurement/tools-public-buyers/innovation-procurement_en

¹⁰ https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/procurcompeu-study_prof_pp_en.pdf

¹¹ <https://www.consilium.europa.eu/en/council-eu/preparatory-bodies/european-research-area-and-innovation-committee-erac/>

¹² <https://eufordigital.eu/wp-content/uploads/2019/10/DG-CONNECT-strategic-plan-2016-2020.pdf>

¹³ https://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/mga/pcp_ppi/h2020-mga-pcp-ppi-cofund-multi_v4.0_en.pdf

8. **Guía para la Compra Pública de Innovación (PPI) en el ámbito sociosanitario. Libro verde, proyecto Procura**¹⁴. Promoción de Políticas de Compra Pública de Innovación (PPI) para la transformación digital y la introducción de nuevas tecnologías en la atención sociosanitaria en el ámbito del envejecimiento activo y la promoción de la autonomía personal" (en adelante, PROCURA), financiado por el Programa Interreg Sudoe con el objetivo de promover políticas de PPI para implementar un modelo de atención integral para el desarrollo de la atención social y sanitaria en el ámbito del envejecimiento activo contiene una herramienta online llamada ShareProCare.¹⁵
9. El **proyecto EURIPHI** es una iniciativa de la ¹⁶ UE que tiene como objetivo apoyar la construcción de una comunidad de práctica de organizaciones de contratación pública en el sector de la salud y la atención en toda Europa que aborde las necesidades comunes no satisfechas y las brechas en los sistemas de salud. La información sobre la contratación pública de innovación de la UE, incluidos los productos EURIPHI y los estudios de casos, se recopila en el sitio web del proyecto.
10. El **proyecto Procure4Health**¹⁷ es una comunidad de organizaciones sanitarias europeas interesadas en adquirir innovación. Contiene un sitio web con la información para unirse a la comunidad.

b. ENCUESTA SOBRE LA CONTRATACIÓN PÚBLICA DE INNOVACIÓN (IPP) EN EUROPA

Introducción

Para conocer los impactos del PPI en los diferentes países de Europa, se ha desarrollado una encuesta donde están presentes todos los actores clave en el transcurso del procedimiento PPI: administraciones públicas y pymes.

Metodología

Para el diseño de esta encuesta se ha tenido en cuenta la necesidad de profundizar en la situación de la Compra Pública de Innovación (PPI) en los países europeos e identificar qué facilita y dificulta el PPI junto con los problemas habituales de los desarrolladores.

La encuesta ha sido enviada a los socios colaboradores de IN-4-AHA, a la administración pública española y a la base de datos de pymes del Clúster Saúde Galicia (CSG), vía correo electrónico, mediante un formulario. Se ha establecido un plazo de una semana para proporcionar las respuestas cuando veintidós participantes han respondido.

La encuesta comienza preguntando cuál es el papel del encuestado, siendo a) administración pública, b) proyecto innovador o PYME o c) inversor. Además, también se solicita la entidad que representa la

¹⁴ <https://www.shareprocure.eu/ressource/> Libro Verde, Contratación pública de innovación (PPI) en el sociosanitario. Proyecto Procura.

¹⁵ [https \(en inglés\):// www.procura-project.com](https://www.procura-project.com)

¹⁶ <https://www.euriphi.eu/the-project/>

¹⁷ <https://procure4health.eu/>

persona y el país desde el que se realizará la encuesta. Se formulan una serie de preguntas relacionadas con los intereses de todas las partes involucradas en la CPI. Se adjunta la encuesta completada.

Resultados

La encuesta sobre Compra Pública de Innovación (PPI) ha recibido veintidós respuestas donde nueve participantes representan a la administración pública (41%), seis participantes representan un proyecto innovador o PYME relacionada con el sector de la salud o el envejecimiento (27%), cuatro participantes son investigadores (18%) y tres participantes son académicos (13,6%). No hemos recibido respuestas de ningún inversor.

De todas las respuestas recibidas, se ha realizado una clasificación por país de origen del participante, de modo que diez participantes son de España (45%), tres participantes son de Italia (13,6%), tres participantes son de Estonia (13,6%), dos participantes son de Irlanda (9%), dos participantes son de Eslovenia (9%), un participante es de los Países Bajos (4,5%) y un participante es de Finlandia (4,5%).

A la pregunta, **¿qué políticas ha desarrollado su país o región para apoyar la contratación pública innovadora?**, han respondido:

Las respuestas de los diez participantes españoles han considerado que hubo un aumento del presupuesto (4,5%) y una mayor difusión entre los medios de comunicación (13,6%). Seis participantes españoles han respondido que ambas respuestas, es decir, un aumento del presupuesto y una mayor cobertura mediática (27%). También han añadido que han desarrollado un plan de contratación pública para la innovación en España.¹⁸

Las respuestas de los tres participantes italianos es una mayor difusión en los medios de comunicación y, además, se ha creado una Agencia Nacional específica para la promoción del PPI (AgID - Agenzi per l'Italia Digitale / Agencia para la Italia Digital).¹⁹

Los dos participantes de Estonia consideraron que había un aumento en el presupuesto para el PPI y un aumento en la cobertura de los medios de comunicación.

Los dos participantes de Irlanda consideraron que hubo un aumento en el presupuesto para el PPI y un aumento en la cobertura de los medios de comunicación. Además, se ha creado una Unidad de Transformación Digital de HSE y un Centro de Innovación Sanitaria de Irlanda para apoyar la innovación.²⁰

Uno de los participantes de Eslovenia comentó que el proyecto ZJN-3 se ha llevado a cabo siguiendo las directrices de Europa y el otro participante comenta que no se ha llevado a cabo ninguna política.²¹

Finlandia ha optado por un aumento del presupuesto para el PPI y una mayor difusión en los medios de comunicación junto con la creación de un sitio web específico.²²

El participante de los Países Bajos no ha respondido a la pregunta.

A la pregunta "**¿Con qué finalidad se realiza la contratación pública en innovación?**", se ha dado la opción de marcar todas las respuestas consideradas por el participante. De los veintidós participantes, diecisiete han respondido para abordar necesidades emergentes (77%), quince han respondido para impulsar la recuperación económica y la transición digital (68%), quince también han respondido para contribuir al avance de los mercados hacia la innovación (68%), catorce han respondido para ofrecer un servicio

¹⁸ <https://www.isciii.es/QueHacemos/Innovacion/Paginas/Compra-Publica-Innovadora-del-MCIU.aspx>

¹⁹ <https://www.agid.gov.it/en>

²⁰ <https://www.hsedigitaltransformation.ie/collaborators/health-innovation-hub>

²¹ <http://www.pisrs.si/Pis.web/pregledPredpisa?id=ZAKO7086>

²² <https://www.businessfinland.fi/en/for-finnish-customers/services/funding/research-and-development/innovative-public-procurement>

público de mayor calidad ajustado a un presupuesto óptimo (63,6%), catorce también han respondido a modernizar los servicios públicos (63,6%) y diez han respondido para ayudar a la puesta en marcha y al crecimiento de nuevas empresas y PYME innovadoras (45,4%). Una persona ha señalado que el propósito de la contratación pública de innovación (PPI) es solo para la confirmación de la política en sí.

A la pregunta: **¿Qué hace que el PCP (contratación precomercial) sea interesante para los compradores públicos en su país?**, se le ha dado la opción de marcar todas las respuestas que el participante considere que resultan en:

De los diez participantes de España, nueve han respondido que contribuye a formar desarrolladores de la industria para adaptarse mejor a las necesidades públicas (90%), siete han respondido que el grado de interoperabilidad deseado se logra desde el principio (70%) y también que los riesgos de desarrollo se comparten con los proveedores: Uso sin licencia para compradores (70%). Seis han respondido que el riesgo de investigación y desarrollo se comparte con otros compradores mediante la puesta en común de recursos (60%), cinco han respondido que el riesgo de errores en las licitaciones de seguimiento para el despliegue a gran escala se reduce (50%), tres han respondido que se dispone de productos de mejor calidad a precios más bajos (30%) y dos han respondido que los inversores financieros externos pueden ser atraídos por las PYME. lo que reduce el riesgo para el comprador de comprar a empresas innovadoras. Los tres participantes de Italia han respondido que contribuye a formar desarrolladores de la industria para adaptarse mejor a las necesidades públicas (100%) y comparte el riesgo de investigación y desarrollo con otros compradores a través de la puesta en común de recursos (100%). Dos han respondido que el grado deseado de interoperabilidad se logra desde el principio (66%) y se reduce el riesgo de errores en las licitaciones de seguimiento para el despliegue a gran escala (66%). Uno ha respondido que la dependencia del proveedor y los gastos imprevistos de desarrollo personalizado se reducen, y otro ha respondido que los riesgos de desarrollo se comparten con los proveedores: uso sin licencia para los compradores.

De los tres participantes de Estonia, dos de ellos han respondido que los inversores financieros externos pueden sentirse atraídos por las empresas, lo que reduce el riesgo de que el comprador compre a empresas innovadoras, uno ha respondido que se obtienen productos de mejor calidad a un precio más bajo. Uno respondió también que el grado deseado de interoperabilidad se había logrado desde el principio y otro respondió que el riesgo de investigación y desarrollo se compartía con otros compradores mediante la puesta en común de recursos.

Los dos participantes de Irlanda respondieron que ayuda a formar a los desarrolladores de la industria para adaptarse mejor a las necesidades públicas y que el riesgo de investigación y desarrollo se comparte con otros compradores a través de la puesta en común de recursos. Ha respondido que se consiguen productos de mejor calidad a un precio más bajo, que se logra el grado deseado de interoperabilidad desde el principio, que se reduce el riesgo de errores en las licitaciones de seguimiento para el despliegue a gran escala, que se reduce la dependencia de los proveedores y los costes de desarrollo personalizados imprevistos, y que se puede atraer a inversores financieros externos. Estamos para empresas, lo que reduce el riesgo para el comprador de comprar a empresas innovadoras.

Los dos participantes de Eslovenia han respondido que hay productos de mejor calidad disponibles a un precio más bajo. Ha tenido una respuesta que ayuda a conformar a los desarrolladores de la industria para adaptarse mejor a las necesidades públicas, que se logre el grado de interoperabilidad deseado desde el principio y que se reduzca el riesgo de errores en las licitaciones de seguimiento para el despliegue a gran escala.

El participante de los Países Bajos respondió que se reducía el riesgo de errores en las licitaciones de seguimiento para el despliegue a gran escala y que se reducía la dependencia de los proveedores y los costes imprevistos de desarrollo personal.

El participante de Finlandia respondió que se dispone de productos de mejor calidad a un precio más bajo, que ayuda a formar a los desarrolladores de la industria para adaptarse mejor a las necesidades públicas y que la tasa de interoperabilidad deseada se logra desde el principio.

A la pregunta, **¿por qué es interesante para las PYME participar en PCP (contratación precomercial) en su país**, se le ha dado la opción de marcar todas las respuestas que el participante considere que resultan en:

De los diez participantes de España, nueve han respondido porque genera una oportunidad de crecer globalmente (90%), cinco han respondido porque es una oportunidad para dejar el rol tradicional de subcontratista (50%) y porque genera una senda de crecimiento financiero gradual (50%).

Los tres participantes de Italia han respondido porque es una oportunidad para salir del papel de subcontratista (100%). La razón por la que no son necesarios requisitos desproporcionados de cualificación o garantía financiera (10%), porque genera una trayectoria o crecimiento financiero (10%) y porque genera una oportunidad de crecer globalmente (10%) ha obtenido respuesta.

De los tres participantes de Estonia, dos han respondido porque genera una senda de crecimiento financiero gradual, porque es una oportunidad para dejar el rol tradicional de subcontratista y porque genera una oportunidad para crecer globalmente. Se ha respondido a la razón por la que no son necesarios requisitos desproporcionados de cualificación o garantía financiera.

Los dos participantes de Irlanda han respondido porque no hay necesidad de requisitos desproporcionados de cualificación o garantía financiera. La razón por la que genera una senda de crecimiento financiero gradual, porque es una oportunidad para dejar el rol tradicional de subcontratista y porque genera una oportunidad para crecer globalmente ha obtenido una respuesta.

Los dos participantes de Eslovenia han respondido porque crea un camino de crecimiento financiero gradual. Ha recibido una respuesta porque es una oportunidad para salir del rol adicional de subcontratista.

El participante de los Países Bajos comenta que sólo las grandes empresas están interesadas.

El participante de Finlandia ha respondido porque genera un camino de crecimiento financiero gradual y para la cooperación al desarrollo de I&D.

A la pregunta, **¿qué puede hacer el PCP (contratación precomercial) por los ciudadanos de su país?** Se ha dado la opción de marcar todas las respuestas consideradas por el participante resultando en:

De los diez participantes de España, ocho han respondido que mejora la calidad y eficiencia de los servicios públicos y fortalece el clima de innovación, creando empleo cualificado. Además, tres han respondido a un uso más eficiente del dinero de los contribuyentes, optimizando el gasto público en I+D.

De los tres participantes de Italia, todos han respondido que mejora la calidad y la eficiencia de los servicios públicos. Se ha obtenido una respuesta con la opción que fortalece el clima de innovación, creando empleo cualificado y un uso más eficiente del dinero de los contribuyentes, optimizando el gasto público en I&D.

Los tres participantes de Estonia han respondido por la mejora y eficiencia de los servicios públicos y un uso más eficiente del dinero de los contribuyentes, optimizando el gasto público en I+D. Dos participantes respondieron que fomenta el clima de innovación, creando empleo cualificado.

Los dos participantes de Irlanda respondieron que mejora la calidad y la eficiencia de los servicios públicos y fortalece el clima de innovación, creando empleo cualificado.

Los dos participantes de Eslovenia respondieron que mejora la calidad y la eficiencia de los servicios públicos, fortalece el clima de innovación, crea empleo cualificado y un uso más eficiente del dinero de los contribuyentes, optimizando el gasto público en investigación y desarrollo.

El participante de los Países Bajos también respondió que mejora la calidad y la eficiencia de los servicios públicos, fortalece el clima de innovación, crea empleo calificado y un uso más eficiente del dinero de los contribuyentes, optimizando el gasto público en investigación y desarrollo.

El participante de Finlandia respondió que mejora la calidad y la eficiencia de los servicios públicos.

A la pregunta: **¿Cuáles son los principales obstáculos que impiden la adquisición de innovación a través del PPI en su país?** Se ha dado la opción de marcar todas las respuestas consideradas por el participante resultando en:

Los diez participantes de España han respondido a la falta de conocimiento sobre cómo optimizar el balance riesgo-beneficio de la adquisición de investigación y desarrollo, tanto para compradores como para proveedores (100%). Cuatro participantes respondieron a la falta de claridad sobre cómo adquirir investigación y desarrollo de acuerdo con el marco legal (40%) y tres respondieron a la fragmentación de la demanda pública en Europa (30%).

De los tres participantes de Italia, dos respondieron a la falta de conocimiento sobre cómo optimizar el equilibrio riesgo-beneficio de las adquisiciones de investigación y desarrollo, tanto para compradores como para proveedores. La opción de la falta de claridad sobre cómo contratar I&D de acuerdo con el marco legal ha recibido una respuesta. Además, un participante ha propuesto un obstáculo más, como los costos para desarrollar soluciones.

Los tres participantes de Estonia respondieron a los conocimientos sobre cómo optimizar el equilibrio riesgo-beneficio de la adquisición de investigación y desarrollo tanto para compradores como para proveedores (100%). Dos participantes respondieron a la falta de claridad sobre cómo se adquiere la investigación y el desarrollo de acuerdo con el marco legal.

Los dos participantes de Irlanda han respondido a la falta de conocimiento sobre cómo optimizar el equilibrio riesgo-beneficio de la adquisición de investigación y desarrollo, tanto para compradores como para proveedores, y también a la falta de claridad sobre cómo adquirir investigación y desarrollo de acuerdo con el marco legal. Además, un participante ha propuesto como obstáculo la interoperabilidad, la ciberseguridad y la falta de formación digital.

De los dos participantes de Eslovenia, uno ha respondido a la falta de conocimiento sobre cómo optimizar el equilibrio riesgo-beneficio de la adquisición de investigación y desarrollo, tanto para compradores como para proveedores, y el otro a la falta de claridad sobre cómo llevar a cabo la investigación y el desarrollo de acuerdo con el marco legal.

El participante de los Países Bajos ha respondido a la falta de conocimiento sobre cómo optimizar el equilibrio riesgo-beneficio de la contratación pública de investigación y desarrollo, tanto para compradores como para proveedores, la falta de claridad sobre cómo llevar a cabo la investigación y el desarrollo de acuerdo con el marco legal y la fragmentación de la demanda pública en Europa.

El participante de Finlandia ha respondido a la falta de conocimiento sobre cómo optimizar el equilibrio riesgo-beneficio de las adquisiciones de investigación y desarrollo, tanto para compradores como para proveedores, y propone como obstáculo publicidad negativa para proyectos PPI fallidos.

A la pregunta: **¿Qué tipo de problemas encuentran los proyectos innovadores cuando participan en un proceso de PPI?** Se ha dado la opción de marcar todas las respuestas consideradas por el participante resultando en:

De los veintidós participantes, diecisiete han respondido a la falta de formación/desconocimiento por parte de los profesionales sobre los procedimientos a seguir (77%), quince han respondido a actuaciones sometidas a procedimientos burocráticos densos (68%), trece han respondido a las dificultades en la redacción del pliego de condiciones (59%), once han respondido a las dificultades con la definición de las condiciones de transferencia de resultados (50%), diez han respondido a plazos cortos y trámites administrativos lentos (45,5%), ocho han respondido a la previsión y planificación de la compra (36%) y cuatro han respondido a la poca información o información cambiante por parte del organismo de control

(18%). También han añadido la existencia de consorcios formados por grandes entidades que impiden la entrada de nuevas pymes.

A la pregunta: ¿Han sido satisfactorios los resultados de su experiencia con PPI? Se han obtenido las siguientes respuestas:

De los veintidós participantes, ocho respondieron que tuvieron una experiencia satisfactoria, ocho respondieron que aún no habían tenido una experiencia con IBP, cuatro respondieron que tuvieron una experiencia negativa y dos respondieron que su experiencia no fue ni buena ni mala.

A la pregunta "**¿Conoce la plataforma europea para la contratación pública para la innovación?**", once participantes (50²³%) han respondido que sí conocen la plataforma y otros once participantes (50%) no.

A la pregunta "**¿Conoce la iniciativa de la Ayuda Europea para la Contratación Pública para la Innovación (EAFIP) para apoyar a los compradores públicos en toda Europa?**", quince participantes no conocen la iniciativa y siete participantes sí.²⁴

c. **CONCLUSIONES SOBRE LA CULTURA DE LA INVERSIÓN DE IMPACTO TRANSFRONTERIZA A TRAVÉS DE LA CONTRATACIÓN PÚBLICA PARA LA INNOVACIÓN**

En los últimos años, ha habido una mayor tendencia a desarrollar políticas para apoyar la contratación pública de innovación (PPI) a través de un mayor presupuesto para el PPI, un mayor alcance de los medios y la creación de agencias nacionales, centros de innovación o unidades de transformación digital específicas para PPI.

El PPI tiene como objetivo abordar las nuevas necesidades, impulsar la recuperación económica y la transición digital, y ofrecer un servicio público de mayor calidad.

Los compradores públicos tienen interés en adquirir PPI para ayudar a formar a los desarrolladores de la industria para adaptarse mejor a las necesidades públicas y compartir el riesgo de desarrollo, así como para lograr productos de mejor calidad a precios más bajos.

Las pymes están interesadas en participar en PPI porque genera un camino de crecimiento financiero gradual y la oportunidad de crecer globalmente. Además, es una oportunidad para salir del rol tradicional de subcontratista.

Los ciudadanos se benefician a través del PPI de una mejora en la calidad de vida y la eficiencia de los servicios públicos y de un uso más eficiente del dinero de los contribuyentes.

Los principales obstáculos que impiden el PPI son la falta de conocimiento sobre cómo optimizar el equilibrio riesgo-beneficio de la investigación y el desarrollo de adquisiciones tanto para compradores como para proveedores, junto con la falta de claridad sobre cómo adquirir investigación y desarrollo de acuerdo con el marco legal. También es relevante la fragmentación de la demanda pública en Europa.

²³ <https://innovation-procurement.org/>

²⁴ <https://eafip.eu/>

Los problemas que enfrentan los proyectos innovadores al participar en un proceso de PPI son la falta de capacitación o el desconocimiento por parte de los profesionales sobre los procedimientos a seguir. También son un problema las acciones sujetas a procedimientos burocráticos densos, las dificultades para redactar las especificaciones y definir las condiciones para transferir los resultados.

Las iniciativas propuestas desde Europa para apoyar la contratación pública (EAFIP, plataformas de contratación, etc.) deben ser mejor conocidas por las partes interesadas, como las administraciones públicas, las pymes y los inversores.

d. RECOMENDACIONES PARA UNA MEJOR EXPERIENCIA EN CONTRATACIÓN PÚBLICA INNOVADORA

Una de las claves es involucrar a todas las partes interesadas clave en el curso del procedimiento PPI, ciudadanos, administraciones públicas y pymes. De esta manera, se mejora la comprensión de los principales retos, motivaciones, expectativas, valoraciones, etc., especialmente desde una perspectiva de atención centrada en la persona, asumiendo la principal garantía de que el proyecto de Compra Pública de Innovación (PPI) llegue a buen puerto. Es importante consultar al mercado antes de iniciar el proceso o licitación o incluso que el mercado proponga soluciones creativas e innovadoras.

Al realizar las especificaciones, es necesario identificar proveedores y contratistas con capacidad suficiente para desarrollar los productos y/o servicios requeridos y busca encontrar la mejor relación calidad-precio, no el precio más bajo. Para facilitar y simplificar el proceso transnacional de PPI, se recomienda establecer un único comprador.

En la contratación, se recomienda desarrollar e implementar un plan de monitoreo y evaluación para el contrato, decidir sobre la gestión, compartir riesgos e incluir cláusulas contractuales que promuevan la innovación. Es importante aprovechar las tecnologías existentes.

Se recomienda asegurar que todos los perfiles del equipo están cubiertos desde una perspectiva multidisciplinar (área técnica, gestión de proyectos, innovación, legal y contratación) y detectar con la mayor precisión posible las necesidades reales de formación a través de cuestionarios a diferentes expertos.

También se recomienda la elaboración de un "Manual de Proveedores de PPI " compartido con todas las organizaciones que se dedican al acompañamiento de empresas en el proceso integral de PPI donde se especifica la transferencia de conocimiento para la detección de oportunidades en la aplicación de la metodología y para la discusión de dudas.

Además del contenido de este documento, se ha realizado una grabación de una buena práctica sobre PPI ([IN-4-AHA - Compra Pública en Innovación \(PPI\): el ejemplo gallego](#)) realizado por la Secretaría General de Sanidad de la Consellería de Sanidad de Galicia en el que se explica la experiencia gallega al tiempo que se comenta el PPI del sector sanitario en otros países europeos. El enlace para ver la presentación en español: https://innovation4ageing.tehnopol.ee/wpcontent/uploads/2022/12/IN4AHA_Webinar_WP6.3_PPI_SLIDES_SPANISH.pdf

3. PARTICIPACIÓN DE LOS INVERSORES EN LA VALORACIÓN DE LA ESTRATEGIA DE INVERSIÓN A LARGO PLAZO

Para alentar a los inversores a participar en las actividades del proyecto IN-4-AHA, se ha realizado un resumen de la estrategia de inversión a largo plazo D6.2 entregable y se les ha invitado a hacer contribuciones.²⁵

El resumen de la estrategia de inversión a largo plazo se compartió entre los inversores regionales, nacionales e internacionales. Hemos recibido respuestas de proveedores de servicios (3), inversores (3), agencias de innovación (1) y consultores de servicios (2). En general, la evaluación fue positiva al considerarlo un documento bastante completo, intuitivo de leer, aunque la mayoría de los consultados destacan el alto contenido teórico del documento y la falta de casos de éxito que apoyen la teoría. Además, consideran que faltan las clasificaciones CE que no se mencionan como 2a, 2b y 3 y destacan la importancia de las soluciones digitales y tecnológicas que demuestran claramente una ventaja clínica con una fuerte estadística $p < 0.05$.

Algunos comentarios más concretos sobre algunos de los aspectos del entregable son:

- **Sandboxes regulatorios para la prueba de dispositivos médicos:** Al evaluar proyectos de salud, a veces es aterrador cuando te dicen que están hablando con un servicio de salud debido a lo difícil que es mover algo en este entorno. En el informe habla de los living-labs como una forma de probar soluciones de forma temprana, pero creo que también debería trabajar en la creación de entornos regulatorios adecuados para este tipo de tecnología y que no dependan tanto de lo bien que se gestione con la administración pública. Un ejemplo pueden ser los sandboxes, como el que se ha probado en España para Fintech, y que de alguna manera establecen menos barreras regulatorias para probar tecnologías (en este caso Fintech) sin tener que adoptar toda la regulación que se aplica a un banco. Esto también permitiría armonizar a nivel nacional/europeo los requisitos para probar nuevas tecnologías en un entorno controlado.
- **Laboratorios vivos y centros de investigación:** Además de los laboratorios vivientes, es importante recopilar quiénes son los proveedores de pacientes para los ensayos clínicos. Aquí dependerá del país, en España la forma de montar un estudio clínico es a través de un hospital/instituto de investigación sanitaria. Que las startups tengan acceso a estos pacientes es fundamental para poder realizar la validación clínica. Existen redes nacionales o internacionales de estudios/ensayos clínicos que podrían servir como ventanilla única.
- **Fase de inversión de capital de riesgo :** En cuanto a las fases, creo que hay muy pocos fondos que inviertan en la fase de desarrollo. En general, no financiamos I+D salvo que lo justifique la naturaleza del negocio (por ejemplo un desarrollo de fármacos con varios años de fases clínicas), y los que entramos en fases muy tempranas somos vehículos más especializados en ciencia o salud. Hablaría de VCs especializados en el Compromiso Escénico, Fondos Públicos como o transferencia tecnológica (como Unirisco) e inversores más clásicos en la fase de Tracción. La mayoría de los fondos, incluso si están especializados en salud, no invierten sin tracción (ventas,

²⁵ https://innovation4ageing.tehnopol.ee/wp-content/uploads/2022/09/D6.2_Long-term-investment-plan_v1-1.pdf

clientes, pilotos, etc.). A partir de esta fase, incluiría family offices, que, aunque son de tamaño considerable, pueden invertir desde fases iniciales.

4. INFORMAR A LAS COMUNIDADES EMPRESARIALES SOBRE CASOS DE ÉXITO EN SOLUCIONES AHA

A continuación se hace referencia a los eventos en el sector del envejecimiento activo y saludable con representación de entidades empresariales en las que ha participado para informar sobre los casos de éxito del proyecto IN-4-AHA:

- **GRANIZADO 2021.** Como parte del programa de prueba y ampliación para 5 empresas piloto de IN-4-AHA, se organizó una visita de estudio al evento SLUSH en Finlandia el 1 de diciembre de 2021. La visita de estudio incluyó el programa del evento SLUSH , 3 talleres, coaching por parte de inversores y expertos, reuniones con otras empresas del sector (socios, proveedores, clientes) y benchmarking y testeo de la idea de negocio de la empresa en un entorno global. Talleres organizados en relación con Slush: Cómo 5G / 6G cambiará nuestras vidas en la tecnología post-covid y las condiciones del mercado (1 de diciembre de 2021), Introducción a los mercados nórdicos en salud y kit de herramientas IN4AHA para el proceso de diseño participativo en el sector de la salud y la atención.
- **Ceremonia de entrega de premios de la Red de Referencia el 10 de octubre de 2022 en Bruselas.**²⁶ Para celebrar y reconocer el éxito de las regiones de sitios de referencia de la AHA, se organizó una ceremonia de entrega de premios el 10 de octubre de 2022 en Bruselas. El evento brindó una oportunidad para que las regiones del sitio de referencia de la AHA se reúnan, desarrollen relaciones y revitalicen el aprendizaje entre pares y el intercambio de conocimientos. El Clúster Saúde Galicia (CSG - Clúster Gallego de Salud) tuvo la oportunidad de participar y comentar el proyecto IN-4-AHA y la red ITGALL.
- **Evento de la Semana Europea para el Envejecimiento Activo y Saludable**²⁷ **en Polonia del 18 al 20 de octubre de 2022.** El evento reunió a socios colaboradores de la industria y el mundo académico, a proveedores de atención y a las propias personas mayores. El Cluster Saúde Galicia, CSG ha sido invitado a participar como ponente en el evento dedicado al fortalecimiento de las relaciones de colaboración entre los ecosistemas sociales y sanitarios europeos. El objetivo es ser una plataforma europea de redes de intercambio para apoyar la innovación y la cooperación interdisciplinaria para un envejecimiento activo y saludable. Además, el proyecto IN-4-AHA ha tenido una visibilidad significativa junto con la red ITGALL.
- **Evento de matchmaking y networking EXOPORPYMES en A Coruña (España) hasta el 25 de octubre de 2022.**²⁸ El evento tuvo el objetivo de crear un espacio para el networking de empresas locales con empresas internacionales en el ecosistema de la salud. Las empresas participantes tuvieron la oportunidad de presentar y comentar acciones relevantes de su

²⁶ <https://ec.europa.eu/newsroom/livingdigiworld/items/762308/en>

²⁷ <https://ageing-well-week.eu/>

²⁸ <https://www.palexco.com/evento/ix-exporpymes-2022/>

empresa (qué proyectos, servicios o productos destacados están trabajando y para qué necesitan). Ha sido un evento cerrado a 40 participantes y donde se ha debatido el proyecto europeo IN-4-AHA con la participación de Myontec, una de las empresas seleccionadas para llevar a cabo las pruebas WP4 de IN-4-AHA.

Las empresas internacionales que participaron son:

- Irlanda: Wellola, Empeal, Healthcare Analytics
- Finlandia: Myontec, Fibion
- Estonia: SpeakTX

También participó una delegación de LEX de Irlanda del Norte e Irlanda compuesta por el Centro de Innovación para la Optimización de la Medicina (MOIC) y el Centro de Innovación en Salud de Irlanda (HIHI).

Las empresas locales que participaron: Saraiva & Activiza, BiG Team, Atendo, Ozoaqua, RCFil, SIAD24 y Dilemma Solutions.

- **Foro RIES del Clúster Saúde Galicia (CSG) en Santiago de Compostela (España) los días 26 y 27 de octubre de 2022²⁹.** RIES fue el foro de referencia para abordar los desafíos y oportunidades del ecosistema de salud entre los principales actores de los sectores de salud y socio-salud de los sectores público y privado. El objetivo era abordar la salud de vanguardia, con las soluciones innovadoras que se han desarrollado para una mejora en la atención y el desafío de hacer coincidir este progreso con un impacto en los modelos de atención. Además, se entregan los premios que se otorgan cada año a proyectos relevantes. Al evento asistieron más de 100 personas y contó con un showroom donde se presentó a todos los participantes el proyecto IN-4-AHA y la red ITGALL.
- **Evento en línea Senior Eco-nect: Scoping Emergence³⁰ & Interconnectivity in Silver Economy Ecosystems el 7 de noviembre de 2022.**
El evento tubo como objetivo apoyar y fomentar el surgimiento de diversos sectores empresariales y cómo podemos interconectar los ecosistemas de la economía plateada para satisfacer las necesidades de las personas mayores. Hubo salas de trabajo para establecer y compartir el conocimiento existente sobre buenas prácticas y barreras para el surgimiento e interconexión del sector de la plata. Los participantes fueron empresas del sector de la economía plateada, empresarios y representantes de las administraciones públicas.
- **Reunión Intercluster de clústeres sanitarios de España El 17 de noviembre de 2022, Madrid (España) #ClustersSaludEspaña** se han reunido para reactivar su colaboración, tras la pandemia, en una reunión anual de coordinación en la que han diseñado su estrategia para impulsar la actividad de las empresas del sector. Los servicios ofrecidos al tejido empresarial son la gestión integral de ayudas de I+D+i, la gestión de "Living Labs", la introducción de la biotecnología en la cadena productiva de otros sectores industriales, la reconversión del empleo para atraerlo al sector, la formación en el marco regulatorio, la relación con el emprendimiento, la aceleración de nuevos proyectos y la coordinación con el sector público para el desarrollo de nuevas iniciativas.

²⁹ <https://forumries.com/>

³⁰ <https://www.senior-eco-nect.com/>

- **Evento del laboratorio de innovación senior en Santiago de Compostela (España) el 2 de diciembre de 2022.** ³¹ Se trata de un evento en el sector del envejecimiento con estudiantes innovadores de la Universidad de Santiago de Compostela. El evento se centró en la presentación de ideas innovadoras de estudiantes a empresas relevantes en el sector del envejecimiento activo y relevante como DomusVi, Cruz Roja, Saraiva, Ategal que pertenecen a la red ITGALL gestionada por CSG. Además, participó el Clúster Saúde Galicia (CSG), donde se hizo mención al proyecto IN-4-AHA y la metodología ITGALL como caso de éxito entre las empresas del sector del envejecimiento. El evento ha contado con una participación de 60 personas.

5. COMPRENDER EL POTENCIAL DE LAS INVERSIONES EN LA ECONOMÍA PLATEADA

a) SENSIBILIZAR A LA SOCIEDAD EN GENERAL SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA ECONOMÍA PLATEADA

La Comisión Europea ha desarrollado una estrategia de economía plateada para Europa con el objetivo de fomentar el crecimiento económico en Europa centrándose en los mercados tecnológicos y laborales relevantes para el envejecimiento de la población para abordar el desafío social del cambio demográfico.

Según la Estrategia Silver Economy, la definición de Silver **Economy** es la suma de toda la actividad económica que satisface las necesidades de las personas de 50 años o más, incluyendo los productos y servicios que compran directamente y la actividad económica adicional que genera este gasto. Por lo tanto, Silver Economy es una sección transversal única de actividades económicas relacionadas con la producción, el consumo y el comercio de bienes y servicios relevantes para las personas mayores, tanto públicos como privados, e incluye efectos directos e indirectos.³²

En la Unión Europea hay alrededor de 199 millones de personas de 50 años o más en 2015 (39% de la población total). En total, este grupo de edad consumió bienes y servicios por valor de 3,7 billones de euros en 2015. La mayor parte (poco menos del 90%) de este gasto fue financiado privadamente por miembros de Silver Economy, utilizando sus ingresos, ahorros y pagos de transferencias del gobierno. El resto fue pagado directamente por el sector público. La economía plateada desempeña un papel vital en el apoyo a la actividad en una amplia gama de sectores en toda la UE. En 2015, esta economía mantuvo más de 4,2 billones de euros del PIB y más de 78 millones de empleos.

Estas cifras ilustran que la **economía plateada de la UE es de considerable importancia incluso en un contexto macroeconómico global**. Por ejemplo, si se clasifica entre las naciones soberanas, la Economía de Plata sería la tercera economía más grande del mundo, solo detrás de Estados Unidos y China.

Además, debido a la naturaleza globalizada de las cadenas de suministro modernas, los hábitos de gasto de la economía plateada también crean oportunidades y negocios para las empresas fuera de la UE. En 2015, se generaron ingresos de 780.000 millones de euros para empresas del resto del mundo, o el 18,6%

³¹ https://www.usc.es/gl/servizos/sepiu/sc104/formacion/senior_innovation_lab_2022.html

³² Comisión Europea, Dirección General de Redes de Comunicación, Contenido y Tecnologías, Worthington, H., Simmonds, P., Farla, K., et al., The silver economy : final report, Oficina de Publicaciones, 2018, <https://data.europa.eu/doi/10.2759/685036>

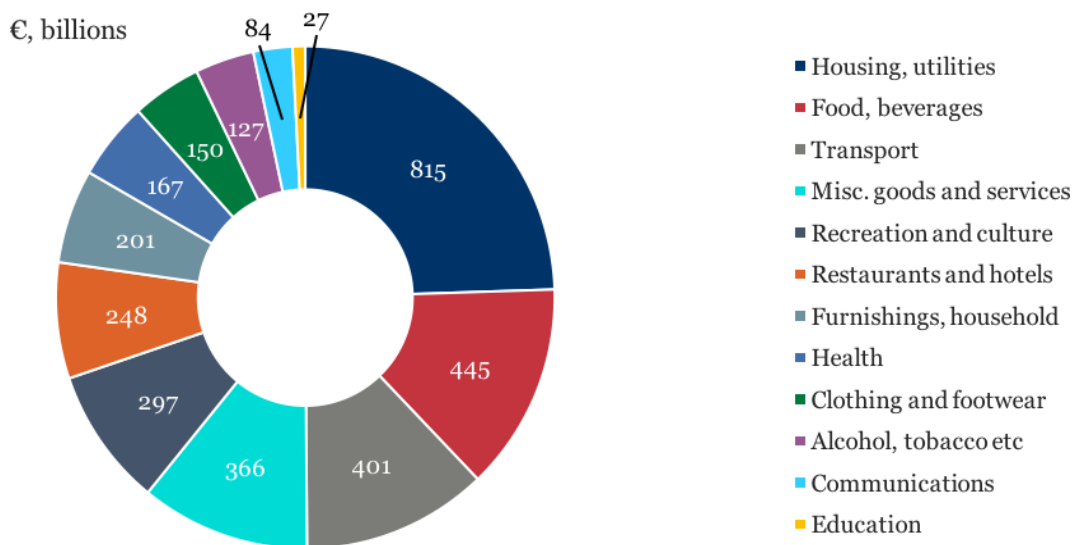
del PIB de Silver Economy. Esta cifra es ligeramente superior a la media de la UE (15,1%), la evolución de esto en el futuro dependerá fundamentalmente de cómo las empresas de la UE puedan posicionarse como proveedores del tipo de productos demandados por este grupo de consumidores cada vez más influyente.

En comparación con los segmentos más jóvenes de la población, la economía plateada consume una parte desproporcionada de los servicios de salud, al tiempo que gasta más en recreación y cultura (lo que refleja más tiempo libre disponible) y en muebles y artículos para el hogar (lo que refleja mayores tasas de propiedad de vivienda).

De cara al futuro, el envejecimiento previsto de la población debería hacer que la economía plateada sea cada vez más influyente como fuente de demanda en toda la UE. La previsión de referencia es que el consumo total de la Silver Economy crezca aproximadamente un 5% anual hasta 2025, alcanzando los 5.700 millones de euros.

A su vez, esto impulsará un aumento sustancial en el nivel de actividad económica sostenido por el gasto en este tipo de economía. **Para 2025 se estima que se alcanzarán los 6,4 billones de euros del PIB y los 88 millones de puestos de trabajo.** Esto equivaldría al 31,5 % del PIB de la UE y al 37,8 % del empleo de la UE.

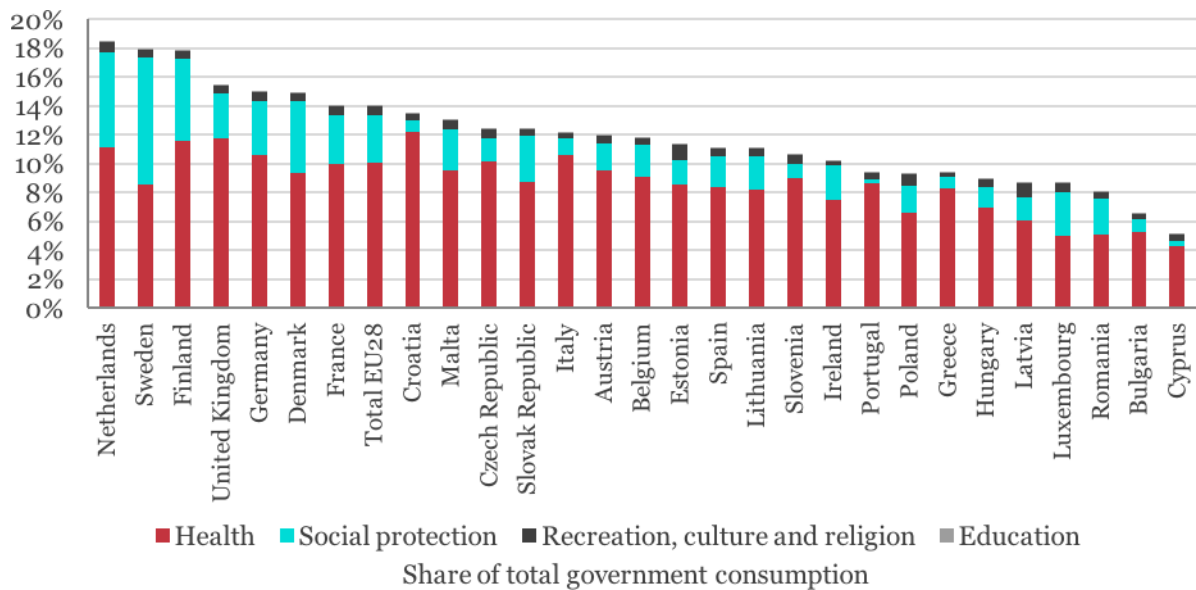
Distribución del gasto de consumo privado en 2015



Fuente: Comisión Europea, Dirección General de Redes de Comunicación, Contenido y Tecnología, Worthington, H., Simmonds, P., Farla, K., et al., *The silver economy: final report*, Oficina de Publicaciones, 2018.

En 2015, el gasto público en la economía Silver revela que el gasto en salud es predominantemente por personas mayores de 50 años. El siguiente gasto público más importante es el gasto en protección social.

Desglose del gasto público por categoría y país europeo



Fuente: Comisión Europea, Dirección General de Redes de Comunicación, Contenido y Tecnología, Worthington, H., Simmonds, P., Farla, K., et al., *The silver economy: final report*, Oficina de Publicaciones, 2018.

Desafíos y oportunidades:

Uno de los mayores retos a los que nos enfrentamos es el **aumento** de la esperanza de vida en toda la UE, donde la esperanza de vida al nacer es ahora de 78 años para los hombres y cercana a los 84 años para las mujeres. Sin embargo, la esperanza de vida a los 65 años para los hombres es de 18 años y para las mujeres es de 22 años, con 8,6 años de vida saludable esperados para ambos (Eurostat, 2014). Esto significa que, en promedio, a los 65 años las personas mayores solo pueden esperar vivir menos de la mitad de los años restantes con buena salud. En otras palabras, la esperanza de vida ha aumentado relativamente rápido, en contraste, los años de vida saludable se estancaron en gran medida en Europa. Como oportunidad, la aparición de iniciativas que promuevan el envejecimiento activo y saludable junto con el papel de la alimentación y las enfermedades.³³

Una **disminución en**³⁴ las capacidades de memoria a corto plazo es común con el envejecimiento. Un desafío específico para la vejez es la demencia y casi el 6 % de la población de la UE mayor de 60 años padece demencia. La enfermedad de Alzheimer es el trastorno más común que causa demencia, representando del 60 al 65% de todos los casos. Se estima que el número de personas con demencia aumentará de 10 millones en 2015 a 13 millones en 2030 y 19 millones en 2050. Como oportunidad, hay un mercado para juegos de entrenamiento cognitivo, un mercado para la medicina personalizada y el mercado para la tecnología integrada o portátil que recopila información de salud.

³³ http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Healthy_life_years_statistics

³⁴ <http://www.apa.org/pi/aging/resources/guides/older.aspx>

La movilidad de los ancianos a veces se ve afectada, lo que lleva al aislamiento y la privación. Cada vez menos personas mayores utilizan los servicios de transporte y la mayoría de los hogares no son accesibles. Como oportunidad surge la introducción de coches sin conductor o autónomos, así como soluciones de hogar adaptables e inteligentes para hogares.

La tasa promedio de empleo de las personas de 55 a 64 años de edad en la OCDE es de 58.5%¹⁸, cifra sustancialmente menor que la tasa promedio de empleo de las personas de 25 a 49 años en la OCDE de 76%. El aislamiento es un desafío particular en la vejez, siendo la jubilación ³⁵ solo una de las causas. Como una oportunidad surgen la educación y la capacitación para las personas mayores junto con una mayor socialización e interacción con la comunidad.

El potencial sin explotar del mercado laboral para las personas mayores, donde una proporción significativa del grupo +50 termina abandonando años antes de su edad oficial de jubilación. También hay una escasez de trabajadores altamente calificados en muchos sectores. El aumento en el número de empresarios mayores ofrece oportunidades para resolver múltiples problemas que enfrentan las personas en el grupo de edad 50+ a medida que las administraciones públicas y las grandes empresas retrasan la jubilación para alcanzar los objetivos de eficiencia.³⁶

Soluciones para el crecimiento de la Silver Economy:

Se han identificado una serie de soluciones potenciales que pueden contribuir al crecimiento de los mercados de Silver Economy:³⁷

- Salud conectada: Desarrollar el mercado de dispositivos móviles de salud, como monitores neurológicos, cardíacos y de sueño y apnea, y el mercado de servicios móviles de salud que aborda, entre otros, la prevención, el diagnóstico, el monitoreo y el bienestar, con miras a un mejor diagnóstico, una mejor prescripción de medicamentos y disminuir las reacciones adversas a medicamentos y otras necesidades de salud de la población anciana.
- Robótica y juegos: desarrollar el mercado de la robótica para ayudar a descargar los trabajos de cuidadores y ayudar a la población anciana y frágil e integrar la robótica con el sector del juego, para permitir que los 50+ interactúen con la robótica de una manera divertida e interactiva.
- Turismo plateado: mejorar la oferta turística de la UE a las necesidades de la población 50+, ofreciendo paquetes turísticos más completos, por ejemplo, incluyendo mHealth y promoviendo el turismo fuera de temporada.
- Servicios de atención integrados y conectividad mejorada: difundir la difusión e integración de tecnologías TIC para el monitoreo de la atención médica en hogares privados que son fáciles de usar para las personas mayores, ayudan a superar el aislamiento y mejoran la eficiencia en el sector de la atención

³⁵ <https://data.oecd.org/emp/employment-rate-by-age-group.htm#indicator-chart>

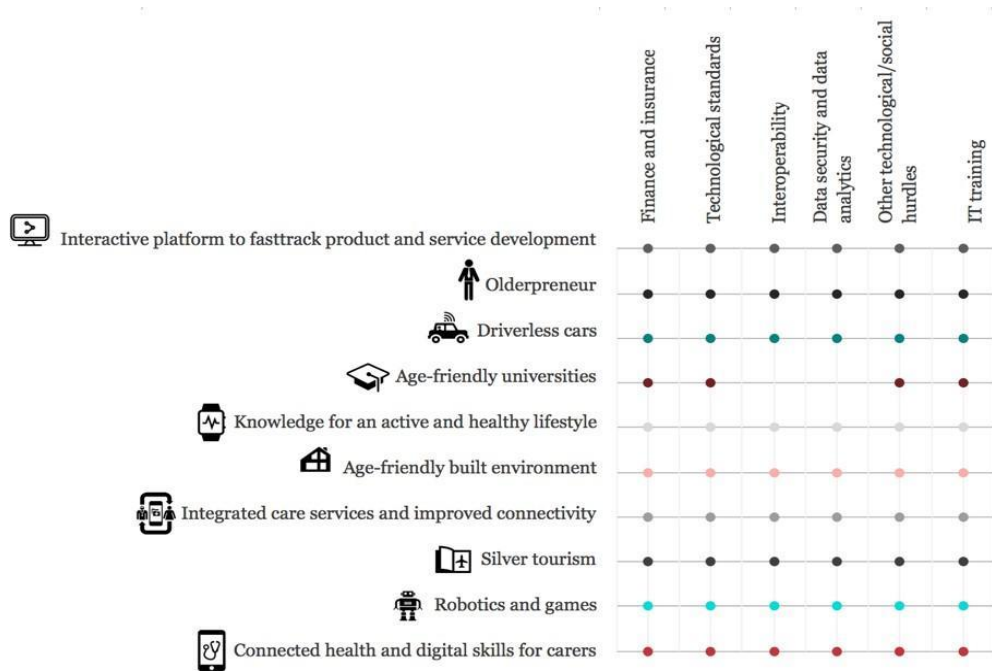
³⁶ Eurofound (2016)

https://www.eurofound.europa.eu/sites/default/files/ef_publication/field_ef_document/ef1629en.pdf

³⁷ Comisión Europea, Dirección General de Redes de Comunicación, Contenido y Tecnologías, Worthington, H., Simmonds, P., Farla, K., et al., The silver economy : final report, Oficina de Publicaciones, 2018, <https://data.europa.eu/doi/10.2759/685036>

- Desarrollar un entorno construido amigable con las personas mayores, incluidas las soluciones para hogares inteligentes: apoyar la innovación y los entornos domésticos más inteligentes de nueva construcción y modernización, con el fin de capacitar a una población que envejece para vivir vidas más significativas, independientes y conectadas con dignidad y autonomía.
- Conocimiento para un estilo de vida activo y saludable: apoyar el desarrollo de herramientas / aplicaciones integradas para el análisis de datos que apoyen un estilo de vida saludable y activo y promuevan el desarrollo de productos competitivos a nivel mundial, incluidas tecnologías portátiles, alimentos funcionales y nutrición personalizada y medicina preventiva.
- Universidades adaptadas a las personas mayores: promover universidades adaptadas a las personas mayores y educación complementaria adaptada a las personas mayores con el objetivo de aumentar la empleabilidad de los adultos o a través del reciclaje profesional, aumentar la oferta de universidades, contribuir al empleo y al crecimiento de la población.
- Vehículos sin conductor: apoyar acciones para llevar al mercado los vehículos sin conductor y el transporte público que pueden ayudar a aumentar la movilidad de las personas mayores que tienden a viajar con menos frecuencia y están más aisladas socialmente.
- Empresarios mayores: apoyar acciones para que las personas mayores establezcan empresas viables con el objetivo de mantener a las personas mayores activas y comprometidas con la sociedad, brindar a las personas mayores la oportunidad de obtener ingresos más adelante en la vida, aumentar el empleo y el crecimiento apoyando nuevos desarrollos empresariales y aumentar las oportunidades para que las personas mayores trabajen en soluciones de productos y servicios adaptadas a las necesidades de las personas mayores.
- Plataforma interactiva para acelerar el desarrollo de productos y servicios: Desarrolle una plataforma interactiva que conecte a las personas que trabajan en el desarrollo de nuevas soluciones con personas mayores que desean apoyar y / o invertir en el desarrollo de negocios y compartir experiencias con la generación más joven o participar en actividades de prueba.

Visión general de los desafíos para el desarrollo del mercado



Fuente: Comisión Europea, Dirección General de Redes de Comunicación, Contenido y Tecnología, Worthington, H., Simmonds, P., Farla, K., et al., *The silver economy: final report*, Oficina de Publicaciones, 2018.

Recomendaciones:

Las recomendaciones clave sobre cómo hacer crecer la economía plateada mientras se aborda el desafío social de una población que envejece se establecen a continuación:³⁸

1. Apoyo a la revolución tecnológica y digital en el sector sanitario y asistencial
2. Apoyo al envejecimiento saludable en toda la Unión Europea
3. Aumentar el enfoque en soluciones para mejorar la movilidad de las personas mayores
4. Aumentar la participación activa de las mujeres de edad en el mercado laboral
5. Incrementar la innovación en productos y servicios dirigidos a la vida independiente de las personas mayores

³⁸ Comisión Europea, Dirección General de Redes de Comunicación, Contenido y Tecnologías, Worthington, H., Simmonds, P., Farla, K., et al., *The silver economy : final report*, Oficina de Publicaciones, 2018.

b) CREACIÓN DE UNA CAMPAÑA DE COMUNICACIÓN PARA VISIBILIZAR LA IMPORTANCIA DE LAS INVERSIONES EN SILVER ECONOMY

Al crear esta campaña, se siguieron los mismos tres objetivos principales de cualquiera de nuestras campañas:

1 Reducir la brecha de comunicación existente entre la entidad difusora y la comunidad objetivo a través de acciones diseñadas y definidas para medios digitales.

2 Diseñar una estrategia de difusión digital mediante el uso de hashtag acorde a las necesidades de cada proyecto y servicio, orientada a atraer el mayor número de interesados en la participación y la generación de una comunidad que se sienta parte activa.

3 Lograr la máxima difusión de los programas operativos y, en particular, la sensibilización y sensibilización del papel desempeñado por la(s) entidad(es) difusora(s) en el fortalecimiento del sector AHA, así como informar adecuadamente a los gestores y beneficiarios de las diferentes acciones, servicios y proyectos.

KPI

Los esfuerzos de marketing del área de comunicación dirigidos a mejorar estos proyectos deben tener un propósito y se basa en KPI definidos para tal camino. Con respecto a esta unidad, se definieron los siguientes parámetros de análisis:

- Tráfico de diferentes medios digitales
- Conexión de publicaciones específicas con campañas predeterminadas.
- Asegurar que el mensaje publicado en los medios de comunicación tenga el mayor alcance posible
- Obtener ENGAGEMENT, es decir, que la publicación pueda generar comentarios y también sea compartida por la comunidad AHA
- Hacer saber a la Comunidad AHA que lo que publicamos siempre es interesante y sobre todo útil para el medio ambiente del ecosistema de salud, nacional e internacional.

MEDIOS DIGITALES

La elección de los medios de comunicación se centra en lograr una alta participación en los eventos programados. En general, se presentan como reuniones con temas especiales e invitados que deben ser promovidos a audiencias adecuadas.

Con los datos recogidos en el apartado anterior, se han determinado las estrategias dirigidas a cada tema, concretamente a la unidad de acción que llamaremos #IN4AHA, #ITGALL, #silvereconomy, #AHA.

En base a estas pautas y en relación con el análisis cuantitativo de lo sucedido, podemos llegar a las siguientes evaluaciones: Con respecto al uso del # mencionado anteriormente, se observa que la tasa de conversión en objetivos de engagement supera el 30% sumado a las veces que las publicaciones fueron

compartidas a través de perfiles etiquetados. Es evidente que el uso de # (hashtags) facilita, en este caso, el empoderamiento de cada proyecto, pero es aún más evidente, en la mención y etiquetado de las personas que forman parte de cada experiencia.

Por lo tanto, se puede decir que son estrategias poderosas que generan conversaciones en las redes sociales sobre el tema que definimos. El seguimiento de los hashtags, nos da la posibilidad de verificar el tráfico que conseguimos y que nos ofrece la oportunidad de participar con la comunidad del Clúster Saúde Galicia (CSG) nacional e internacional. Asimismo, nos ha permitido separar las diferentes campañas y evaluarlas según el tipo de conversación generada. Este resultado nos da información concreta: nuestro liderazgo está presente en las publicaciones que nos proporcionan un alto alcance orgánico.

Es evidente que las publicaciones de mayor valor son aquellas donde prima la presencia de referentes de la comunidad AHA. Esto se traduce en una correcta aplicación de la estrategia orientada a crear comunidad. La distinción orgánica es importante y es un punto a favor del comportamiento de las estadísticas de medios digitales.

PRÓXIMOS PASOS RECOMENDADOS

Se considera necesario desarrollar estrategias dirigidas a aumentar el tráfico potencial a las páginas de inicio de cada red, aumentar las conversaciones y construir una audiencia participativa en los asuntos de la comunidad AHA.

Es evidente que la imagen de la organización en los medios digitales no es tan sólida, por lo que se recomienda seguir fortaleciendo el posicionamiento con estrategias para conseguir seguidores orgánicos y reales que interactúen y tengan voz. De esta manera, nos aseguramos de que a medida que nuestra audiencia crezca, más oportunidades tendremos de interactuar con la comunidad y crear experiencias únicas para ellos. Son muchos los beneficios que el sector AHA puede obtener a través de un correcto desarrollo del Social Media. Es importante ser transparente. La organización se siente y se emociona como ser humano, ya que está conformada por personas y eso debe ser evidente, aún más, teniendo como valor predominante el reto de mejorar la vida de las personas a través de la innovación en salud. Por ello, y teniendo en cuenta el reto estratégico de fortalecer la Comunidad AHA, certificamos que la apertura, la transparencia y la confianza son valores cada vez más importantes a destacar, por encima de valores tradicionales como el poder y el control de la información.

c) CÓMO INVOLUCRAR Y EDUCAR A LA COMUNIDAD INVERSORA SOBRE LA RED AHA Y SUS BENEFICIOS

Presentamos dos recomendaciones, por un lado la creación de nuevas líneas de trabajo de los clusters de Salud, y por otro, la participación en eventos online donde dar a conocer la relevancia de la inversión en *Silver Economy*.

Alianza estratégica de los clústeres de Salud de España

Una propuesta para involucrar a la comunidad inversora en la red AHA es una alianza estratégica de inter-clusters como el #ClustersSaludEspaña por la asociación del sector de la industria de la salud y por la necesidad de establecer ecosistemas innovadores que generen nuevas inversiones y atraigan talento de los nuevos perfiles demandados.

La alianza #ClustersSaludEspaña reunió en Madrid el 17 de noviembre de 2022 para reactivar su colaboración tras la pandemia en una reunión anual de coordinación en la que han diseñado su estrategia para impulsar la actividad de las empresas del sector.

#ClustersSaludEspaña está formado por los grupos Arahealth (de Aragón), Basque Health Cluster (del País Vasco), Bioga (de Galicia), Bioval (de la Comunidad Valenciana), CSG - Cluster Saúde de Galicia (de Galicia), CSM - Clúster de Salud Mental de Cataluña (de Cataluña) y Cluster de Soluciones Innovadoras para la Vida Independiente (Clúster SIVI, de Castilla y León). Los siete clústeres cuentan con un total de 600 miembros, cuyas empresas suman empleo de 219.000 personas y una facturación de 39.000 millones de personas.

La crisis sanitaria generada por la pandemia obligó a estos clusters a reducir su actividad colaborativa presencial, aunque se mantuvieron las acciones remotas. Entre los servicios más destacados que estos grupos prestan a sus empresas asociadas destaca la gestión integral de ayudas a la I&I tanto a nivel nacional como internacional, la gestión de "living labs", la introducción de la biotecnología en la cadena productiva de otros sectores industriales, la reconversión del empleo para atraerlo al sector, la formación en el marco regulatorio, la relación con el emprendimiento y la aceleración de nuevos proyectos, así como la coordinación con el sector público para el desarrollo de nuevas iniciativas.

El encuentro también ha servido para abordar propuestas para afrontar los retos más relevantes a los que se enfrentan las empresas del sector sanitario como el envejecimiento de la población (especialmente en entornos rurales dispersos), identificados como vector de innovación para la creación de servicios específicos que permitan impulsar la innovación social, los cuidados a largo plazo y hacer frente a la soledad no deseada con el apoyo de la tecnología que promueve tanto la promoción de la autonomía como la inclusión social.

Otro desafío importante es la referencia necesaria al reglamento de la CE, dada la implementación de la calidad, las certificaciones y los sistemas regulatorios requeridos por las agencias de medicamentos y productos médicos de la Unión Europea.

Los siete clústeres han renovado su acuerdo de colaboración en actividades formativas que permitirán a cualquiera de las empresas colaboradoras participar en las actividades formativas organizadas por cualquiera de los siete colectivos. También han acordado ampliar el alcance de su colaboración para valorar su capital relacional y su papel de representación. Algunas de las acciones que se implementarán son la elaboración de un registro de empresas de tecnologías sanitarias dispuestas a colaborar en proyectos internacionales, intercambio de información sobre oportunidades de negocio para el sector a nivel regional y puesta en común de servicios y eventos de

interés para la industria. Además, se han revelado buenas prácticas para combinar colaboraciones entre clústeres y regiones en relación con la demanda de talento hacia el sector.

Por su parte, Gisela García-Álvarez, gerente de CSG – Cluster Saúde de Galicia, ha insistido en la relevancia de este tipo de iniciativas interclúster que "ayudan a abordar retos comunes de una manera más efectiva y a potenciar las capacidades de este tipo de entidades sectoriales" así como proponer una nueva línea de trabajo: **implicar y educar a la comunidad inversora sobre la red AHA y sus beneficios**. Para llevar a cabo esta nueva línea de trabajo, se ha realizado un estudio sobre los fondos de inversión privados más relevantes de Europa. Estos incluyen:³⁹

1. Index Ventures
2. Secuoya
3. Entrada Capital
4. DST Global
5. Estrella del lago
6. Accel
7. Aleph
8. Zona Norte
9. Creandum
10. LocalGlobe
11. Punto nueve capital
12. Seedcamp
13. Felix Capital Partners
14. Angular Ventures
15. Empresas mosaicas
16. DN Capital
17. Atómico

Los próximos pasos serán buscar formas de colaboración para valorar la inversión en la red AHA.

[Evento en línea Senior Eco-nect: Scoping Emergence & Interconnectivity in Silver Economy Ecosystems el 7 de noviembre de 2022.](#) ⁴⁰

El objetivo del evento fue explorar cómo las políticas públicas pueden apoyar el desarrollo de la economía plateada y cómo podemos apoyar e influir en el desarrollo de políticas. Además, este taller se organizó para explorar cuál es la visión actual de la economía plateada y cómo podemos apoyar el desarrollo de esta economía, tanto en el lado de la demanda como en el lado de la oferta de la economía, y desde un enfoque centrado en la persona. Asistieron empresas del sector AHA, académicos, investigadores, administración pública e inversores.

Helen McGuirk de la Universidad Tecnológica de Munster (MTU) comenzó el seminario web dando una breve descripción del proyecto Senior Eco-Nect. El proyecto no solo incluye el sector de la salud, sino también otros sectores, como el turismo y el deporte.

³⁹ www.forbes.com

⁴⁰ <https://www.senior-eco-nect.com/>

Como ejemplo de las mejores prácticas de interconectividad, Jane O'Flare, Gerente de Programa en Health Innovation Hub Ireland (HIHI⁴¹), presentó su trabajo en HIHI. El objetivo principal de HIHI es conectar la innovación con la atención médica. Se estableció en 2013 como una iniciativa del Departamento de Salud y el Departamento de Empresa, Comercio y Empleo. Funcionan como un conector entre los proveedores de innovación, las empresas y el sistema de salud e impulsan la colaboración para acelerar la entrega de nuevas tecnologías de atención médica. Los servicios que brindan en HIHI comienzan con la identificación de las necesidades prioritarias de las personas con las partes interesadas clave. Entonces se genera una idea que resolverá la necesidad. Esta idea se evalúa y verifica contra las prioridades irlandesas e internacionales identificadas, que es seguido por un estudio de viabilidad para validar y prototipar la idea con líderes de opinión clave de salud y grupos focales. Si la idea ha pasado por el estudio de viabilidad con éxito, la idea será probada y demostrada en un estudio piloto en un sitio clínico. El paso final en el camino es la adopción de la innovación.

Los temas en discusión fueron:

¿Cómo sabemos que está surgiendo un sector de plata en nuestra región y qué tipos de políticas pueden apoyar y maximizar los beneficios de una economía de plata diversa?

En conclusión, para un sector emergente, veremos un aumento en la población, un aumento en la edad de jubilación y proyectos AHA. Estos aumentos conducirán a una mayor interconectividad entre sectores.

Es necesario crear conciencia sobre los beneficios de esta sociedad más longeva y saludable en lugar de esperar que las personas mayores estén "jubiladas" y el conocimiento que reside en las personas mayores debe valorarse más y debe formar parte del ecosistema.

En relación con las políticas, deben ser flexibles y superar los estigmas asociados con la vejez y con la legislación y la política laboral específica.

-¿Cuáles son los problemas actuales para interconectar los ecosistemas de las personas mayores fuera de la salud en la economía plateada y qué políticas pueden apoyar mejor la interconectividad del sector económico plateado?

Entre las opiniones recogidas, se recomienda desarrollar aprendizajes a partir de las propuestas de ejemplos de buenas prácticas (como HIHI) que puedan aplicarse para generar interés público en los sectores económicos más amplios de la plata.

También existe la necesidad de alejarse del envejecimiento como un "problema" y comprender la oportunidad que esto representa y centrarse más en las otras áreas de la economía plateada. Además, los sectores del Ecosistema Plata son vistos como gasto en lugar de inversión y algunos países tienen una base baja de investigación y desarrollo desde la cual trabajar para desarrollar la interconectividad.

El uso de la tecnología debe considerarse a medida que las personas mayores se están volviendo más conocedoras de la tecnología y si el enfoque cambia de la perspectiva de la salud a la perspectiva del bienestar, otros sectores también pueden tener un impacto aquí.

Además, los académicos deben centrarse en una base de evidencia que impulse las decisiones políticas para expandir la economía plateada.

⁴¹ <https://hih.ie/engage/femtech/>

6. ANEXOS

Cuestionario sobre Contratación Pública de Innovación (PPI) enviado a toda la comunidad IN-4-AHA y colaboradores de CSG:

1. ¿Qué políticas ha desarrollado su país para apoyar la contratación pública innovadora?
 - a. Aumento del presupuesto para la contratación pública de innovación (PPI) (IPC)
 - b. Cobertura mediática
 - c. Otro:

2. ¿Con qué propósito se realiza la contratación pública en innovación? (Marque tantos como necesite)
 - a. Impulsar la recuperación económica y la transición digital
 - b. Prestar un servicio público de mayor calidad ajustado a un presupuesto óptimo
 - c. Para abordar las necesidades emergentes
 - d. Modernizar los servicios públicos
 - e. Ayudar a las empresas emergentes y a crecer y a las pymes innovadoras
 - f. Contribuir al avance de los mercados hacia la innovación
 - g. Otro:

3. En su país, ¿qué hace que la PCP (contratación precomercial) sea interesante para los compradores públicos? (Marque tantos como necesite)
 - a. Obtenga productos de mejor calidad a un precio más bajo
 - b. Ayuda a dar forma a los desarrolladores de la industria para adaptarse mejor a las necesidades públicas
 - c. Lograr el grado deseado de interoperabilidad desde el principio
 - d. Reduce el riesgo de errores en las licitaciones de seguimiento para la implementación a gran escala
 - e. Reduce la dependencia de proveedores y los gastos imprevistos de desarrollo personalizado
 - f. Compartir los riesgos de desarrollo con los proveedores: uso sin licencia para los compradores
 - g. Compartir el riesgo de investigación y desarrollo con otros compradores a través de la puesta en común de recursos
 - h. Puede atraer inversores financieros externos para las empresas, reduciendo el riesgo para el comprador de comprar a empresas innovadoras.
 - i. Otro:

4. En su país, ¿por qué es interesante que las PYME participen en los PCP (contratación precomercial)? (Marque tantos como necesite)
 - a. Porque no son necesarios requisitos de calificación o seguridad financiera desproporcionados
 - b. Porque genera una senda de crecimiento financiero gradual
 - c. Porque es una oportunidad para salir del rol tradicional de subcontratista

- d. Porque crea una oportunidad para crecer globalmente
 - e. Otro
5. En su país, ¿qué puede hacer el PCP (contratación precomercial) por los ciudadanos? (Marque tantos como necesite)
- a. Mejora la calidad y eficiencia de los servicios públicos
 - b. Fortalece el clima de innovación, creando empleo calificado
 - c. Uso más eficiente del dinero de los contribuyentes, optimizando el gasto público en I+D
 - d. Otro:
6. ¿Cuáles son los principales obstáculos para la adquisición de innovación a través del PPI en su país? (Marque tantos como necesite)
- a. La falta de conocimiento sobre cómo optimizar el equilibrio riesgo-beneficio de las adquisiciones de investigación y desarrollo tanto para compradores como para proveedores.
 - b. Falta de claridad sobre cómo procurar I&D de acuerdo con el marco legal.
 - c. La fragmentación de la demanda pública en Europa.
 - d. Otro.....
7. ¿Qué tipo de problemas encuentran los proyectos innovadores cuando participan en un proceso de PPI? (Marque tantos como necesite)
- a. Plazos cortos vs procedimientos administrativos lentos
 - b. Poca o cambiante información del organismo supervisor
 - c. Acciones sujetas a procedimientos burocráticos densos
 - d. Falta de formación/desconocimiento por parte de los profesionales sobre los procedimientos a seguir
 - e. Previsión y planificación de la compra
 - f. Dificultades para definir las condiciones para la transferencia de resultados
 - g. Dificultades en la redacción del pliego de condiciones
 - h. Otro:.....
8. ¿Han sido satisfactorios los resultados de su experiencia en PPI? (Justifique su respuesta)
- a. Sí
 - b. No
9. ¿Conoces la Plataforma Europea de Contratación Pública para la Innovación (<https://innovation-procurement.org/>)?
- a. Sí
 - b. No
10. ¿Conoce la iniciativa de la Ayuda Europea para la Contratación Pública para la Innovación (EAFIP) que apoya a los compradores públicos de toda Europa?
- a. Sí
 - b. No

7. REFERENCIAS

Comunicación de la Comisión: Orientaciones sobre la contratación pública para la innovación (IPP)(DO C, C/267 de 6 de julio de 2021, p. 1, CELEX: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:52021XC0706\(03\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:52021XC0706(03)))

Guía de buenas prácticas en contratación pública innovadora. Plataforma de Innovación en Tecnologías Médicas y Sanitarias (ITEMAS) (PT13/0006/0001) promovida por el Instituto de Salud Carlos III (ISCIII) y la Subdirección General de Evaluación y Fomento de la Investigación dentro del Plan Estatal de I+D+i Proyecto 2013-2016 cofinanciado con fondos FEDER.

Comisión Europea, Dirección General de Empresa e Industria, *La contratación pública como motor de la innovación en las pymes y los servicios públicos*, Oficina de Publicaciones, 2015, <https://data.europa.eu/doi/10.2769/40468>

Directrices y buenas prácticas en la compra de productos y servicios innovadores. https://ec.europa.eu/info/policies/public-procurement/tools-public-buyers/innovation-procurement_es#guidelines-on-public-procurement-of-innovative
https://ec.europa.eu/info/policies/public-procurement/tools-public-buyers/innovation-procurement_eshttps://ec.europa.eu/info/policies/public-procurement/tools-public-buyers/innovation-procurement_eshttps://ec.europa.eu/info/policies/public-procurement/tools-public-buyers/innovation-procurement_es
https://ec.europa.eu/info/policies/public-procurement/tools-public-buyers/innovation-procurement_es solutions

La contratación pública como motor de la innovación en las pymes y los servicios públicos. Dirección URL: http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/policy/public-procurement/index_en.htm
 Libro Verde, Contratación pública de innovación (PPI) en el ámbito sociosanitario. Proyecto Procura.

LA ECONOMÍA PLATEADA Una visión general de las actividades de la Comisión Europea El primer Foro Mundial de la Economía Plateada Finlandia, 9-10 de julio de 2019 <https://silvereconomyforum.eu/wp-content/uploads/2019/07/Silver-Economy-Brochure.pdf>

La economía de plata, definiendo la década del envejecimiento saludable https://silvereconomyforum.eu/wp-content/uploads/2019/07/Silver-economy-paper_etlapohjalla.pdf

La economía de la salud y el envejecimiento activo serie https://silvereconomyforum.eu/wp-content/uploads/2019/07/PolicyBrief_AGEING_2019_web.pdf

Foro <https://silvereconomyforum.eu/> Economía de la Plata

Comisión Europea, Dirección General de Redes de Comunicación, Contenido y Tecnología, Worthington, H., Simmonds, P., Farla, K., et al., *The silver economy: final report*, Oficina de Publicaciones, 2018, <https://data.europa.eu/doi/10.2759/685036>

LIBRO VERDE SOBRE EL ENVEJECIMIENTO Fomentar la solidaridad y la responsabilidad entre generaciones, https://commission.europa.eu/system/files/2021-01/1_en_act_part1_v8_0.pdf