El diálogo competitivo, clave en la compra pública de medicamentos

El pasado mes de noviembre vio la luz la Guía de Compra Pública de Medicamentos para las Farmacias Hospitalarias, un documento editado por la Sociedad Española de Farmacia Hospitalaria cuyo objetivo es aportar instrumentos prácticos que contribuyan a facilitar el desempeño de las tareas del farmacéutico de hospital en la gestión de su área.

Un proyecto que ha recogido las inquietudes de un grupo de farmacéuticos hospitalarios de toda España, reunidos en diferentes jornadas de trabajo con los coordinadores del proyecto, el doctor J. Luis Poveda, jefe de servicio de Farmacia del Hospital Universitario y Politécnico La Fe de Valencia, y Yolanda Puiggròs, socia responsable del ámbito de asesoramiento al sector sanitario y farmacéutico de Roca Junyent Abogados. Este es el marco en el que se ha gestado la nueva Guía de Compra Pública de Medicamentos para las Farmacias Hospitalarias, editado a instancias de la Sociedad Española de Farmacia Hospitalaria (SEFH) y que recoge las posibilidades, las cuestiones suscitadas respecto a interpretación de algunos elementos o los pronunciamientos más relevantes de juntas consultivas, tribunales de recursos contractuales y del Tribunal Supremo, entre otros aspectos.

Asociación para la innovación

Durante la presentación de la nueva guía, el doctor Miguel Ángel Calleja, Presidente de la SEFH, destacó

su practicidad, además de la inclusión de "aspectos clave como el diálogo competitivo y la asociación para la innovación". Calleja también hizo hincapié "en el papel que debe tener el farmacéutico hospitalario, fundamental para materializar ambos elementos", así como en la "posibilidad de aplicar una gestión de acuerdos de riesgo compartido en su modalidad de pago por resultados también en el ámbito del medicamento".

Por su parte, el doctor Poveda adelantó que el documento "recoge las posibilidades existentes a fecha de hoy con el texto legal en vigor, así como las cuestiones suscitadas al respecto de las dudas interpretativas de algunos elementos, los pronunciamientos más relevantes hasta la fecha por parte de las juntas consultivas, tribunales de recursos contractuales y Tribunal Supremo, y una serie de anexos con modelos de documentos (certificados, pliegos, cláusulas, criterios de adjudicación, etc.), que pretenden servir de utilidad al farmacéutico hospitalario en el día a día de la contratación pública".

Nuevo marco de regulación

Otro tema que refleja la nueva Guía de Compra Pública de Medicamentos para las Farmacias Hospitalarias de la SEFH son las no pocas complicaciones que trajo consigo la aplicación generalizada de la Ley de Contratos del Sector Público a la compra de medicamentos por parte de los hospitales del Sistema Nacional de Salud. La nueva regulación, que entró en vigor el pasado 9 de marzo, abre a su vez posibilidades de introducir elementos de compra estratégica, así como servicios de valor y de innovación en la compra de medicamentos, novedades que también se abordan en la guía.

Precisamente a este respecto, la codirectora de la guía, Yolanda Puiggròs, incidió en la importancia de un mayor conocimiento de la ley, una premisa clave para sacar el mayor provecho en términos de calidad y seguridad para el paciente. "Se trata de una ley que ofrece muchas oportunidades y cabe saber identificarlas para poder usarlas y sacarles el mayor provecho. Además, es importante la concienciación y una mayor formación al respecto", concluyó la asesora jurídica.

ABC de la guía

Para sentar las bases del sistema público de compra de medicamentos por parte de las farmacias hospitalarias y para que todos los actores que intervienen en la cadena de valor tengan claros los conceptos más recurrentes de dicha cadena, la guía arranca con un glosario de términos clave. A continuación, incluye un resumen de los procedimientos de adjudicación de contratos posibles según las circunstancias que se den durante el proceso de compra y aborda temas como la utilización del procedimiento negociado cuando se dé exclusividad de principio activo y la forma de acreditar tal exclusividad.

Otros pasajes de la guía giran en torno a cómo puede abordarse la configuración de los lotes; las formas para llegar a determinar el precio unitario base de licitación, intentando evitar que las licitaciones se declaren desiertas; cuál es la situación legal actual respecto de la inclusión de los biosimilares en un mismo lote o en diversos, en función del número de adjudicatarios pretendido; los acuerdos marco y sistemas dinámicos de adquisición; la introducción de elementos de valor añadido mediante variantes, mejoras y ofertas integradoras; ejemplos de cláusulas sociales y medioambientales; posibles formas de adjudicación de los contratos de riesgo compartido y la utilidad de las consultas preliminares de mercado.

En resumen

La adjudicación de contratos de suministro de medicamentos

El criterio general para adjudicar un contrato para el suministro público de medicamentos se realiza de manera ordinaria mediante procedimiento abierto, en virtud del cual todo empresario puede presentar una proposición tras la publicación del anuncio de licitación, sin que quepa la negociación de los términos del contrato. Pese a ello, la nueva ley de contratos –Ley 9/2017 de contratos del sector público– ha introducido otros tipos de procedimientos, que resumimos a continuación:

1. Procedimiento abierto simplificado = Contratos de suministro con valor igual o inferior a 100.000 euros
2. Procedimiento abierto simplificado de tramitación sumaria = Contratos de suministros de valor estimado inferior a 35.000 euros
3. Procedimiento negociado por urgencia = Ante faltas de abastecimientos no debidos a una falta de planificación o de previsión imputable al órgano de contratación
4. Procedimiento negociado por exclusividad = Cuando un principio activo esté cubierto por una patente o certificado complementario de protección o goce de la protección adicional de la "exclusividad de datos", de tal modo que dicho principio solo pueda ser proporcionado por un único empresario
5. Contratos menores = Suministros inferiores a 15.000 euros