

OPINIÓN

OPINIÓN

Impulsar la igualdad en puestos directivos podría ser el primer gran consenso



Santiago de Quiroga
Editor de EG
@santidequiroyoga

Durante los últimos años, y varias legislaturas, hemos asistido a intentos de consensos y pactos que no han cristalizado. De hecho, se recurre a los tiempos de **Ana Pastor** para poner como ejemplo la Ley de Cohesión y Calidad, aprobada por unanimidad en el Congreso (sólo se abstuvo Coalición Canaria). En tiempos recientes, poco o casi nada ha sido objeto de consenso en sanidad, y en la XIII legislatura que acaba de finalizar, la producción legislativa brilla por su ausencia. En la otra cara de la moneda se sitúa el debate de lo mucho que nos gusta legislar: hemos acumulado, sumando las páginas del BOE y de los boletines oficiales, más de un millón de páginas en una legislatura.

Quizás el problema es que debemos conseguir que la Ley se cumpla y llegue la igualdad de oportunidades a los entornos en los que las mujeres son mayoritarias, como es la sanidad.

Si, hay claridad en los partidos, como manifestaron en el FORO MUJERES DE LA SANIDAD **Ana Prieto (PSOE)**, **Patricia Reyes (Ciudadanos)** y **Amparo Botejara (Unidas Podemos)**. Las dos ex ministras de Sanidad del PP, **Ana Pastor** y **Dolors Montserrat**, ausentes por compromisos internacionales, dejaron escrita su opinión en el Cuaderno Violeta. Todo une a las mujeres, y a una mayoría de hombres, en el hecho de que se encuentran infrarrepresentadas en jefaturas de servicio, gerencias de hospital, presidencias de colegios profesionales y otras estructuras.

Es un problema complejo en sus causas, pero muy claro en el impacto: la sanidad está perdiendo talento

Las razones han sido analizadas, y se trata de un problema complejo en sus causas, pero claro en el impacto: la sanidad está perdiendo talento que ahora no se aprovecha. En las formas de acometerlo puede haber algunos matices (cuotas sí o no, sanciones sí o no, etc). Hay acuerdo en que debe monitorizarse la presencia de la mujer, en la utilidad del networking (ya lo apuntó The Lancet en enero de este año) y deben visibilizarse las organizaciones que apuesten por el talento femenino. **Cristina Narbona** avisó de no caer en la complacencia con los avances en los últimos años, la realidad es que los hospitales españoles tienen mucho talento y capacidad en segunda y tercera fila, dejando los primeros puestos a hombres en clara desproporción. Quizás consenso puede escribirse en femenino muy pronto, y consigamos que el paisaje cambie.



1. María Luisa Carcedo, ministra de Sanidad. 2. Marta Ariño (Zinet) 3. Carmen Montón (Mujeres de la Sanidad) 4. Ana Prieto (PSOE) 5. Raquel Yotti (ISCIII) 6. Mar Fábregas (Stada) 7. María Río (Gilead) 8. Santiago de Quiroga (GACETA MÉDICA Y EG) 9. Stefanie Granado (Takeda) 10. Patricia Reyes (Ciudadanos) 11. Ana Argelich (MSD) 12. Amparo Botejara (Unidas Podemos) 13. Fina Lladós (Amgen) 14. Rosa Moreno (Grünenthal) 15. Carmen Martínez Pancorbo (Hospital 12 de Octubre) 16. Ana Isabel García (Ciudadanos)

CON LA VENIA: Cuestiones candentes sobre compra pública de medicamentos



Jordi Faus
Abogado y socio de Faus & Moliner
@FausJordi

La semana pasada tuve la oportunidad de participar en un debate sobre la contratación pública en el sector farmacéutico magistralmente ideado y conducido por Nuria Amarilla, copresidenta de la Sección de Derecho Sanitario del Colegio de Abogados de Madrid, y por Alberto Dorrego, socio de Eversheds Sutherland y presidente de la Sección de Derecho Administrativo del mismo Colegio. La convocatoria atrajo a numerosos profesionales tanto de la industria como de despachos de abogados. Debatir sobre estos temas con Raquel Ballesteros, socia de Bird & Bird, y con Francisco Valero, coordinador de la Unidad de Estrategias de Aprovisionamiento del SNS de INGESA, es poco menos que un lujo. Entre los temas tratados destaco el consenso en que los órganos de contratación sean precisos a la hora de determinar las necesidades a cubrir al convocar sus licitaciones, cuestión esencial no sólo para cumplir con lo que dispone la Ley, sino también para asegurar que los intereses de los pacientes priman sobre cualesquiera otros. Estamos hablando de medicamentos, de la necesidad de respetar la libertad de prescripción y de permitir que el paciente intervenga de forma activa en las decisiones que afectan a su tratamiento.

También fue de especial interés el debate sobre impacto que la intervención administrativa en precios y condiciones de financiación puede tener en las actuaciones asociadas a la compra pública de medicamentos por parte de los hospitales o servicios de salud autonómicos. Las decisiones de la Comisión Interministerial de

Precios que incluyen techo de gasto se asemejan a actos administrativos de adjudicación de un contrato para el suministro de las necesidades que el SNS tenga de producto concreto a un coste total determinado. Siendo cierto que el precio que fija la administración es máximo, tal vez para estos casos podrían simplificarse los procedimientos de licitación.

Muy relevante fue también el intercambio de ideas sobre la conveniencia o no de limitar la información que se hace pública respecto de precios y condiciones de financiación de medicamentos. Me pareció que existía consenso en torno a la necesidad de estudiar el tema en detalle, en especial la opción de los órganos de contratación de no publicar los precios de adjudicación con detalle individualizado si existe previamente un informe favorable del Consejo de Transparencia y Buen Gobierno. Una resolución del Consejo de septiembre, en un asunto magistralmente planteado por Carmela Losada (ex-compañera en Faus & Moliner y actualmente abogada en Sandoz Farmacéutica), permite albergar esperanzas. En esta resolución se reconoce expresamente que proteger la confidencialidad de las informaciones obtenidas en el procedimiento donde se decide sobre la inclusión de un producto en la prestación farmacéutica y sobre su precio no sólo es un derecho de las empresas, sino que además es algo que favorece al interés público al facilitar que las circunstancias particulares de cada comprador puedan tenerse en cuenta para ofrecerle el mejor precio posible.