CON LA VENIA:

Fabricación y suministro de proximidad

Jordi Faus

Abogado y socio de Faus & Moliner

@FausJordi

La CE acaba de publicar su Informe sobre las respuestas recibidas en la fase de consulta sobre la revisión de la legislación farmacéutica europea. Se recibieron casi 500 contribuciones y entre los temas críticos, destacan la simplificación del sistema regulatorio, el acceso a medicamentos, el papel de las agencias evaluadoras de tecnologías sanitarias; la necesidad de nuevos modelos de colaboración público/privada y de incentivar la fabricación, en Europa, de medicamentos y principios activos importantes. No se habla de esenciales sino de importantes, lo cual da una idea de la relevancia de la cuestión. Es una lección de la pandemia: la globalización es imparable, y reporta muchas ventajas, pero en Europa no podemos depender de la fabricación de estos en China o en India. Hay que apostar por la fabricación de proximidad; y aunque en esto la ayuda que de la legislación farmacéutica es limitada, conviene explotarla al máximo.

Es interesante que algunas respuestas se refieran a nuevos modelos de colaboración público/privada. Hace unos años, cuando el legislador pensó que por la puerta de la colaboración público/privada se colaban contratos ordinarios de suministro o prestación de servicios, decidió abolirlos. En las normas sobre contratación pública ya no existe, como tal, este contrato. Es un error que se debería subsanar, especialmente en el ámbito del medicamento; y para hacerlo puede ayudar una mirada hacia conceptos básicos del derecho. Un contrato, decían ya los romanos, existe desde que dos partes están de acuerdo en el objeto del mismo y en su precio. Aceptando que el diablo está en los detalles; y que muchos abogados son capaces de complicar las cosas ad infinitum, si existe acuerdo, tenemos un contrato. ¿Acaso no es lo que sucede con los fármacos que la administración decide incluir en la prestación farmacéutica del SNS? Las resoluciones del Ministerio de Sanidad una vez la Comisión Interministerial de Precios ha decidido, se parecen mucho a un contrato: dos partes están de acuerdo en que una suministre a la otra un producto bien identificado y por un precio máximo concreto. En muchas resoluciones, se incluyen además cláusulas adicionales. Siendo así, ¿hace falta que los hospitales o servicios de salud queden encorsetados por una ley de contratos del sector público pensada para productos o servicios no sometidos a este proceso previo de aprobación de su financiación pública y precio? Se debería abordar la conveniencia de liberarse de los límites de esta normativa, y explorar modelos innovadores de colaboración público/privada.