

## CON LA VENIA: *Contratación pública, competencia e incentivos*



**Santiago Tomás**

*Abogado de Faus & Moliner*

Cuando aparecieron en el mercado en España los genéricos, las dinámicas competitivas del mercado farmacéutico cambiaron de forma sustancial. Al ponerse en marcha el sistema de precios de referencia en 1999, se produjo un nuevo cambio. El sistema de agrupaciones homogéneas previsto el Real Decreto 177/2014 podía haber generado también cambios sustanciales en la forma de competir, pero su impacto en la competencia ha sido más bien menor. Todos estos cambios se han traducido en un mayor protagonismo de las oficinas de farmacia. Las distintas normas que se fueron aprobando no estuvieron exentas de críticas y han generado preocupación prácticamente en todas las partes afectadas, también a nivel de las distintas administraciones implicadas. La posición que la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia mantiene en algunos documentos es ilustrativa de esta preocupación. ¿Mejora la competencia cuando el genérico y el medicamento de referencia tienen el mismo precio máximo de venta? Es discutible, y si se producen mejoras y eficiencias, puede que no sea el SNS quien se beneficie. Por otro lado, justo es reconocer que los cambios de estas dinámicas competitivas se generaron mediante normas legales o reglamentarias; que les dotaban de legitimidad jurídica.

En el mercado hospitalario, la aparición de medicamentos biosimilares también abre nuevos escenarios de competencia; siendo interesante que, en este caso, se puede intervenir también mediante las actuaciones que llevan a cabo los órganos de contratación en los procedimientos de compra

pública. Algunas resoluciones recientes del Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales parecen consolidar la idea de que los órganos de contratación pueden otorgar ciertas ventajas a los medicamentos biosimilares en una licitación pública. Concretamente, se ha avalado la posibilidad de establecer criterios de adjudicación que otorguen algunos puntos adicionales a las ofertas de biosimilares, por el mero hecho de ser biosimilares. Esta posibilidad queda sujeta a algunos límites: la puntuación asignada debe proporcionada y no infringir, por excesiva, los principios de igualdad y libre competencia (las resoluciones señalan que 3 puntos de ventaja serían aceptables); y el órgano de contratación debe justificar suficientemente estos criterios.

Las cosas pueden verse desde distintos ángulos, y las aristas son numerosas; pero sin entrar en valoraciones, creo que conviene poner de manifiesto dos ideas. En primer lugar, el apoyo al biosimilar debería gestionarse cuidadosamente. Recuerden lo que decía el astronauta John Glenn: "Cuando me lanzaban al espacio, no dejaba de asaltarme un pensamiento: cada parte de este cohete ha sido suministrado por quien ofreció el precio más bajo". No es bueno que el biosimilar, que como todo medicamento biológico es un producto complejo, destinado a tratar patologías graves, base su presión competitiva de forma exclusiva en el precio. Por otro lado, y en esto parece que las resoluciones del Tribunal Administrativo van en la buena dirección, el apoyo al biosimilar no debería en ningún caso promover la sustitución en el tratamiento sin consentimiento del prescriptor y del paciente.