

CON LA VENIA: *Compra pública de valor*



Xavier Moliner

Abogado y socio de Faus & Moliner

El pasado 27 de mayo nuestro despacho organizó un CAPSULAS webinar sobre Compra pública de valor y contamos para ello con la colaboración de nuestro amigo José María Gimeno Feliu, al que presenté como el Messi de la contratación pública y al que muchos ya conoceréis por ser co-director del Observatorio de Contratación Pública. También contamos con la colaboración de José Vida y Santi Tomás, dos excelentes abogados de nuestro despacho.

El programa se organizó entorno a una de las inquietudes que hoy tiene la industria farmacéutica en relación con la compra pública de medicamentos y productos sanitarios, que es cómo promover el necesario tránsito de una compra pública focalizada todavía en el precio hacia una compra pública de valor donde el paciente fuera el centro del proceso de compra. También quisimos aprovechar la ocasión para explicar qué herramientas ofrece actualmente la vigente legislación de contratos del sector público para canalizar ofertas que aporten valor al suministro de productos, sin olvidarnos de la inteligencia artificial (IA) como un nuevo elemento estratégico de las ofertas basadas en valor.

Aprovecho esta columna para destacar las siguientes ideas que trasladaron los ponentes: (i) es necesaria una intensa labor para convencer a los departamentos públicos que gestionan la compra de medicamentos y productos sanitarios para que dejen de pensar en el proceso de compra como un proceso de gasto y lo entiendan como un proceso de inversión, del que obtendrán un resultado que generará

un rendimiento para el comprador; (ii) en esa labor, hemos de saber que no estamos solos y contamos con el respaldo de los poderes políticos de la UE, con una clara y firme vocación de empujar a sus estados miembros para que desarrollen políticas y estrategias de compra de valor, en especial en sectores como los medicamentos y productos sanitarios; y (iii) la actual normativa de contratación pública ya dispone de procedimientos de contratación que permiten convocar licitaciones de compra pública de valor.

Las ponencias también explicaron las peculiaridades del contrato mixto, que es la herramienta más adecuada para licitar compra pública de valor. Asimismo, se expusieron las razones técnicas y económicas que viene siendo aceptadas por los Tribunales de contratación pública para justificar la necesaria unidad funcional que debe haber entre las dos prestaciones del contrato mixto.

Por último, también se trató un tema de rabiosa actualidad como es el creciente uso de la IA en el sector de la salud, como herramienta para la mejora de la prevención, del diagnóstico o del tratamiento y seguimiento del paciente, pero también de la gestión asistencial hospitalaria, lo que sitúa a la IA como un elemento estratégico de las ofertas basadas en valor. Al respecto se hizo un repaso a las políticas de la UE en materia de IA, los principios éticos que gobiernan la IA y su marco jurídico.

En fin, una sesión interesante y práctica sobre como avanzar para conseguir procedimientos y soluciones que añadan valor a la compra pública.