

CON LA VENIA: *Todo tiene un precio*



Santiago Tomás

Abogado de Faus & Moliner

Soplan nuevos vientos en la compra pública de medicamentos. Existe un interés tanto desde la industria como del propio gestor público en explorar nuevas fórmulas que permitan evolucionar de un modelo tradicional de compra de un mero producto, a otro que apueste por poner el paciente en el foco, contratando soluciones y servicios complementarios al suministro del medicamento, que mejoren la situación del paciente, su gestión por el hospital o permitan reducir costes. Soluciones que aporten un valor añadido que pueda ser medido y, en consecuencia, retribuido.

Como ya comentamos en esta tribuna, el pasado 27 de mayo nuestro despacho organizó un webinar sobre este modelo de Compra Pública de Valor, en el que analizamos los instrumentos que ofrece la actual normativa de contratación pública para vehicular propuestas de este tipo, de las cuales la más adecuada es el contrato mixto.

En dicho foro surgieron también algunas inquietudes que se le presentan a la industria en esta nueva dinámica. Destacó en particular una de ellas, que afecta al contrato mixto: la valoración económica de todas las prestaciones que se fusionan en el contrato y la necesidad, o no, de que dicha valoración sea reflejada en el precio del contrato, ante el riesgo de que el comprador público pretenda imponer su prestación gratuita.

La casualidad ha querido que, pocos días después de la sesión webinar, el Tribunal Administrativo de Contratación Pública de la Comunidad de Madrid nos haya notificado la resolución estimatoria de un recurso que planteamos desde nuestro despacho, contra los pliegos de una licitación en la

que se contrataban junto al suministro de medicamentos una serie de servicios logísticos y la provisión de un software, pero dejando sin retribución todas estas prestaciones adicionales. El precio del contrato se fijaba únicamente considerando el precio unitario de los medicamentos.

En nuestro recurso denunciábamos que esta forma de proceder infringía los principios de onerosidad, precio cierto y equilibrio económico que rigen en todo contrato público. El Tribunal nos da la razón y declara que, si bien es cierto la Ley de Contratos del Sector Público permite que el precio de un contrato con múltiples prestaciones se establezca en referencia únicamente a una parte de esas prestaciones objeto del contrato, es necesario que ese precio que se asigna a esa parte del contrato lleve ya incorporado, haya considerado o refleje de algún modo el valor del resto de las prestaciones y que ello debe explicarse en la memoria económica.

Es decir, si el órgano de contratación quiere fijar el precio del contrato computando solo el precio unitario de los medicamentos, es necesario que explique qué componentes se han incorporado a ese precio unitario para retribuir el resto de las prestaciones objeto del contrato y, si no hay ninguno, añadirlo.

La Compra de Valor es una oportunidad para innovar también en la determinación y pago del precio del contrato, ya sea mediante esquemas de pago por resultados o de riesgo compartido. No obstante, lo que queda claro, para tranquilidad del sector, es que todo tiene un precio y, con más razón, la creación de valor.