

# ¿ES OBLIGATORIO PUBLICAR EL PRECIO UNITARIO DE LOS MEDICAMENTOS QUE SE ADQUIEREN EN UNA LICITACIÓN PÚBLICA?

**A propósito de la sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Canarias de 28 de marzo de 2023, que afirma que no es obligatorio**



**Laia Rull Armengol**

Abogada Faus Moliner



**Joan Carles Bailach de Rivera**

Abogado Faus Moliner



**FECHA DE RECEPCIÓN: 21 SEPTIEMBRE 2023**

**FECHA DE ACEPTACIÓN Y VERSIÓN FINAL: 22 SEPTIEMBRE 2023**

---

**RESUMEN:** El presente artículo tiene por objeto analizar la sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Canarias, de 28 de marzo de 2023, que declara que la Ley de Contratos del Sector Público no obliga a publicar el precio unitario de los medicamentos que se adquieren, siendo admisible publicar únicamente el precio total de la contratación, sin desglose de las unidades adquiridas. Asimismo, dicha sentencia confirma que el PVL de los medicamentos es obtenido a partir de información reservada, de manera que su divulgación puede causar daños a la capacidad competitiva de la empresa, debiendo dicho precio ser considerado un secreto empresarial digno de protección.

---

**PALABRAS CLAVE:** Transparencia; confidencialidad; contratación pública; precio unitario; medicamentos.

---

**ABSTRACT:** The purpose of this article is to analyze the ruling of the High Court of Justice of the Canary Islands of 28 March 2023, which declares that the Public Procurement Act does not require the publication of the unit price of the medicinal products purchased, and that it is permissible to publish only the total price of the contract, without a breakdown of the units purchased. Likewise, this ruling confirms that the reimbursed price ("PVL") of the medicinal products is obtained from confidential information, so that its disclosure could cause serious harm to the company's ability to compete, and that this price should be considered a commercial secret worthy of protection.

---

**KEYWORDS:** Transparency; confidentiality; public procurement; unit price; medicinal products.

## 1. ANTECEDENTES

Hace unos meses, publicamos un artículo en esta misma revista<sup>1</sup> donde analizamos los requisitos que establecía la Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 17 de noviembre de 2022 (Asunto C-54/21) para que, en el marco de una licitación pública, el órgano de contratación pueda declarar que determinada información es confidencial, aunque no encaje en el concepto de secreto empresarial.

La primera reflexión que comentamos fue que según dicha sentencia la información reconocida como confidencial por la Directiva 2014/21 sobre contratación pública<sup>2</sup> es más amplia que la que resultaría de la calificación de aquella como “*secreto comercial*” (o “*secreto empresarial*”).

Analizamos también si la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público<sup>3</sup> (LCSP) también protegía un ámbito de confidencialidad más amplio que el de la información calificada como secreto comercial. La conclusión fue clara: la LCSP también contempla un ámbito de confidencialidad más amplio que el de los secretos comerciales, pudiendo quedar protegida toda información cuya divulgación perjudique intereses comerciales legítimos o sea contraria al interés público, como defiende el TJUE.

En el ámbito de la compra pública sanitaria, planteábamos si el precio unitario de los medicamentos en las licitaciones públicas podría cumplir los requisitos que marca la sentencia del TJUE para ser considerado como información confidencial; es decir, si su divulgación perjudicaría intereses comerciales legítimos, o sería contraria al interés público. Nuestra conclusión fue que existían argumentos para defender que el precio unitario de los medicamentos no debe ser divulgado, en base al interés comercial legítimo, pero también al interés público, sin que exista ninguna otra norma, ni en la LCSP o la Ley 19/2013, de 9 de



**Nuestra conclusión fue que existían argumentos para defender que el precio unitario de los medicamentos no debe ser divulgado, en base al interés comercial legítimo, pero también al interés público, sin que exista ninguna otra norma, ni en la LCSP o la Ley 19/2013, de 9 de diciembre, de transparencia, acceso a la información pública y buen gobierno (“LTAIBG”) que obligue a publicar este dato.**

diciembre, de transparencia, acceso a la información pública y buen gobierno (“LTAIBG”) que obligue a publicar este dato.

Recientemente, el Tribunal Superior de Justicia de Canarias (“TSJC”) se ha pronunciado sobre esta cuestión. En este artículo, ahondaremos en los antecedentes del caso y analizaremos detenidamente la interesante sentencia emitida por este tribunal. La sentencia aborda de manera concluyente el siguiente interrogante: ¿Es el precio unitario de un medicamento confidencial dentro del contexto de un procedimiento de contratación pública?

## 2. ANTECEDENTES

Antes de adentrarnos en el análisis del pronunciamiento del TSJC, resulta esencial repasar los antecedentes del caso para comprender el contexto en el que se desarrolla.

El 21 de abril de 2021, el Hospital Universitario de Gran Canaria Doctor Negrín inició el expediente de contratación para el suministro de dos principios activos (que, en adelante, denominaremos como “A” y “B”), mediante procedimiento negociado sin publicidad por razones de exclusividad. La compañía farmacéutica que comercializaba A y B (la “Compañía”) era y es la única compañía que tenía disponibles en el mercado dichos productos.

El procedimiento de contratación finalizó cuando el Director Gerente del hospital emitió la resolución de adjudicación por la que adjudicaba los lotes 2 y 3, relacionados con el producto A, y declaraba desierto el lote 1, que hacía referencia al producto B. Dicha resolución fue publicada en el Perfil de Contratante.

La resolución de adjudicación incluyó el presupuesto base de licitación desglosado por unidades para todos los lotes que inicialmente habían sido objeto de licitación. Dicha información se incluyó no solo para los lotes del producto A, sino también para el lote del producto B que había quedado desierto.

Además, es importante destacar que el precio unitario indicado en la resolución para ambos productos coincidían con su Precio de Venta al Laboratorio (“PVL”).

## ¿Es el precio unitario de un medicamento confidencial dentro del contexto de un procedimiento de contratación pública?

En este punto, cabe señalar que la publicación de esta resolución se produjo en un momento en el que la Compañía se encontraba en negociaciones sobre la financiación de este producto con autoridades sanitarias de distintos países europeos. En consecuencia, existía el riesgo de que la divulgación pública del PVL del producto B en España incidiera en las negociaciones que la Compañía estaba manteniendo con otros países, con la consecuente merma de su capacidad negociadora.

En este contexto, el 27 de octubre de 2021, la Compañía interpuso recurso especial en materia de contratación contra dicha resolución de adjudicación ante Tribunal Administrativo de Contratos Públicos de Canarias (“TACP”), solicitando que se eliminara la referencia al precio unitario del producto B -al no haber sido objeto de ninguna adjudicación- y señalando diversas irregularidades ocurridas durante tramitación del procedimiento de licitación.

En primer lugar, la compañía planteó la necesidad de corregir parte del contenido de la resolución de adjudicación porque la in-



**En consecuencia, existía el riesgo de que la divulgación pública del PVL del producto B en España incidiera en las negociaciones que la Compañía estaba manteniendo con otros países, con la consecuente merma de su capacidad negociadora.**

clusión del presupuesto base de licitación (incluso para el lote 1 del producto B, a pesar de haber quedado desierto y no ser objeto de adjudicación alguna) excedía del contenido permitido por la ley para las resoluciones de adjudicación de un contrato público. En este sentido, la compañía sostuvo que la normativa que regula el contenido que debe incorporarse en una resolución de adjudicación con el fin de garantizar su publicidad, única-

mente hace referencia a aspectos concretos de la oferta que haya resultado adjudicataria (nombre del adjudicatario, características y ventajas de su oferta y cómo se ha desarrollado la negociación de esa oferta).

El artículo 151.2.c) de la LCSP establece que la resolución de adjudicación deberá incluir *[E]n todo caso, el nombre del adjudicatario, las características y ventajas de la proposición del adjudicatario determinantes de que haya sido seleccionada la oferta de este con preferencia respecto de las que hayan presentado los restantes licitadores cuyas ofertas hayan sido admitidas; y, en su caso, el desarrollo de las negociaciones o el diálogo con los licitadores*".

En base a este precepto, el presupuesto base de licitación no debería considerarse como parte de la información que debía incluirse en la resolución de adjudicación, ya que no era un dato o una característica propia de la oferta presentada por el adjudicatario. Por lo tanto, al incluir la resolución de adjudicación el presupuesto base de licitación de un lote declarado desierto, la resolución se había excedido ya que la normativa solo indica que la resolución de adjudicación debe hacer referencia a aspectos inherentes a la oferta adjudicada. Por este motivo, en ausencia de ofertas y de adjudicación no debía haberse publicado información alguna relacionada con el lote declarado desierto.

En segundo lugar, la resolución no solo se excedía al divulgar el presupuesto base de licitación, sino que también lo hacía al presentar un desglose por unidades, del que resultaba la publicación del precio unitario. Esta práctica, según la compañía, no era compatible con el régimen de publicidad de los contratos públicos establecido por el Anexo III de la LCSP.

El Anexo III de la LCSP únicamente prevé que se publique "la cantidad" o el "valor de los suministros", pero no obliga a publicar ambas cosas al mismo tiempo. Por su parte, el artículo 101.1.a) LCSP establece que, a los efectos

de determinar el valor del contrato, en el caso de los contratos de suministro, el órgano de contratación deberá tomar el *“importe total, sin incluir el Impuesto sobre el Valor Añadido”*, mientras que el 102.4 LCSP permite que el precio del contrato pueda formularse tanto en términos de precios unitarios, como en términos de precios aplicables a tanto alzado a la totalidad o a parte de las prestaciones del contrato. Por lo tanto, una interpretación sistemática del citado Anexo III junto con los artículos 101 y 102.4 de la LCSP permitía llegar a la conclusión de que la noción de *“valor de los suministros”* se refiere a magnitudes totales, y no a un tipo de *“precio unitario”*.

Como resultado, la compañía sostuvo que ni el presupuesto base de licitación, ni ningún tipo de precio unitario de los suministros, podían formar parte de la información que debe publicarse en la resolución de adjudicación de un contrato público. Tampoco forman parte de los requisitos de publicación y anuncios en el Perfil del Contratante, tal como lo establece la LCSP. Además de la ausencia de disposiciones legales que respaldaran la inclusión de esta información, la compañía argumentó que el precio unitario de un medicamento debía considerarse información estrictamente confidencial y su divulgación prohibida.

En este sentido, sostuvo que el precio unitario de un medicamento, y en este caso del producto B, constituye un secreto empresarial amparado por la Ley 1/2019, de 20 de febrero, de Secretos Empresariales (*“LSE”*). Cabe recordar que el artículo 1 de la LSE, define el secreto empresarial como cualquier información (entre otros de carácter comercial o financiero) que no sea generalmente conocida, tenga un valor empresarial y sea objeto de medidas que razonables por su titular para mantenerla en secreto.

Cabe recordar también, que el artículo 2.2 de la LSE solamente considera lícita la revelación de secretos empresariales cuando lo exija el Derecho europeo o español. En consecuencia, resulta imprescindible discernir si

la LCSP exige, o no, la publicación del PVL o del precio unitario de los medicamentos en las resoluciones de adjudicación de las licitaciones públicas.

Por otro lado, se complementa esta protección, con el artículo 97 del Real Decreto Legislativo 1/2015, de 24 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de garantías y uso racional de los medicamentos y productos sanitarios (*“LGRUMPS”*), que establece la confidencialidad de toda la información económica de un medicamento que se aporta en el proceso de financiación y precio.

En definitiva, la compañía consideró que cualquier tipo de precio unitario de un medicamento no es un dato de conocimiento público, además, influye en la estrategia comercial y la toma de decisiones de una empresa y, en definitiva, representa un verdadero interés comercial legítimo, un activo de gran importancia a preservar.

No obstante lo anterior, el TACP decidió rechazar la admisión del recurso, basándose en la falta de legitimación de la Compañía para presentar el recurso especial en materia de contratación pública. Dado que la compañía no presentó oferta para el lote número 1, el TACP consideró que la ausencia de participación suponía que en ningún caso la compañía obtenía un beneficio concreto en el procedimiento de contratación, que resultaba en la falta de un interés legítimo. En consecuencia, el tribunal no entró a examinar los argumentos de fondo planteados por la compañía.

Esta decisión fue recurrida por la compañía ante el Tribunal Superior de Justicia de Canarias.

### 3. LA SENTENCIA DEL TSJ DE CANARIAS

En la sentencia de 28 de marzo, el TSJC da respuesta a algunos de los interrogantes



**En definitiva, la compañía consideró que cualquier tipo de precio unitario de un medicamento no es un dato de conocimiento público, además, influye en la estrategia comercial y la toma de decisiones de una empresa y, en definitiva, representa un verdadero interés comercial legítimo, un activo de gran importancia a preservar.**

planteados por la compañía farmacéutica en su demanda.

En primer lugar, en relación con la falta de legitimación activa para interponer el recurso especial en materia de contratación pública, la Sala corrige completamente la posición mantenida por el órgano de contratación y admite que la compañía farmacéutica resultaba afectada por la resolución de adjudicación y, por lo tanto, estaba plenamente legitimada para recurrirla. Al respecto, la Sala manifiesta que *“el acto impugnado entiende erróneamente que la actora carecía de legitimación activa para sus reclamaciones pese a no haber efectuado oferta en relación con el lote número uno (...), ya que lo decisivo es que en todo caso lo que se pretende es proteger un secreto empresarial puesto en eventual riesgo por la actuación administrativa al divulgar datos de un lote en el que no participó ninguna empresa, lo que, a juicio de la Sala, le otorga, al amparo de la previsión del art. 48 de la Ley de contratos del sector público, la necesaria legitimación”*.

En segundo lugar, sobre la cuestión de si la LCSP obliga a publicar el precio unitario de los medicamentos, el TSJ se pronuncia y es claro al respecto: la normativa que regula la publicidad de las licitaciones públicas no obliga a publicar el precio unitario de los medicamentos que se adquieren, siendo admisible publicar únicamente el precio total de la contratación, sin desglose de las unidades adquiridas, como pretendía la compañía farmacéutica que recurrió.

Así se refiere el TSJC: *“Por otra parte, tiene razón la recurrente cuando señala que la normativa que regula la publicidad de las licitaciones públicas no obliga a publicar el precio unitario de los medicamentos que se adquieren, siendo admisible publicar únicamente el precio total de la contratación, sin desglose de las unidades adquiridas, como pretende la recurrente”*.

**(...) la Sala corrige completamente la posición mantenida por el órgano de contratación y admite que la compañía farmacéutica resultaba afectada por la resolución de adjudicación y, por lo tanto, estaba plenamente legitimada para recurrirla.**

Finalmente, en cuanto a la cuestión de fondo sobre la consideración del PVL del producto B como confidencial, el órgano de contratación argumentó que el PVL de un medicamento viene establecido por un órgano de la administración por lo que tiene carácter de público. Asimismo, justificó que cuando el PVL se utiliza como presupuesto de un contrato administrativo público debe gozar de la publicidad correspondiente, so pena de incurrir en nulidad, en el perfil del contratante de la Administración pública.

Sin embargo, el TSJC da la razón a la recurrente y argumenta que *“las compañías farmacéuticas tienen un interés legítimo en relación con el precio de financiación de los medicamentos, el cual es obtenido a partir de información reservada, de manera que su divulgación puede causar daño grave a la capacidad de competencia de la empre-*



**(...) la normativa que regula la publicidad de las licitaciones públicas no obliga a publicar el precio unitario de los medicamentos que se adquieren, siendo admisible publicar únicamente el precio total de la contratación, sin desglose de las unidades adquiridas (...)**

*sa, debiendo dicho precio ser considerado secreto empresarial digno de protección”.* Además, el TSJ de Canarias comparte el punto de vista de la compañía farmacéutica recurrente en relación con la confidencialidad del PVL del producto B.



Visto lo anterior, el TSJC declara que la recurrente tiene derecho a que se retire de la resolución de adjudicación del contrato de que se trata toda mención al presupuesto base de licitación desglosado por unidades, en particular del lote 1, relativo al producto B. Esta sentencia, que no ha sido recurrida, es firme y ya ha sido ejecutada por el Servicio Canario de Salud.

#### 4. CONCLUSIÓN

Respondiendo a la cuestión planteada en el título de este artículo sobre si es obligatorio publicar el precio unitario de los medicamentos adquiridos en una licitación pública, la sentencia del TSJC confirma que nada obliga a los órganos de contratación a publicar dicha información. La interpretación realizada por el TSJC ampara la posibilidad de mantener confidencial el precio unitario de compra de un medicamento (que no del valor total del contrato), explicitando que no existe ningún precepto de la LCSP que obligue a publicar el precio unitario.

El hecho de que la LCSP no obligue a publicar dicha información, refuerza la idea de que publicarla podría ser considerado una revelación ilícita de secretos empresariales.

Además, el TSJC mantiene una posición aliada con los argumentos del Ministerio de Sanidad y de algunos de nuestros tribunales<sup>4</sup>, que señalan que revelar esta información causaría perjuicios a los intereses públicos del Sistema Nacional de Salud y a los intereses económicos y comerciales de las compañías farmacéuticas. En el caso que dio lugar a esta sentencia, la afectación a los intereses económicos y comerciales de la Compañía era clara. Considerando que la Compañía estaba inmersa en distintos procesos de negociación de precio y reembolso del producto B en otros países de la Unión Europea, la divulgación en España del PVL del producto B podría haber mermado su capacidad negociadora con estas autoridades.



**(...) el TSJC da la razón a la recurrente y argumenta que *“las compañías farmacéuticas tienen un interés legítimo en relación con el precio de financiación de los medicamentos, el cual es obtenido a partir de información reservada, de manera que su divulgación puede causar daño grave a la capacidad de competencia de la empresa, debiendo dicho precio ser considerado secreto empresarial digno de protección”*.**

**La interpretación realizada por el TSJC ampara la posibilidad de mantener confidencial el precio unitario de compra de un medicamento (que no del valor total del contrato), explicitando que no existe ningún precepto de la LCSP que obligue a publicar el precio unitario.**

[1] Tomás, S. y Bailach, J.C. (2023) "¿Qué alcance tiene el principio de publicidad de los contratos públicos y la excepción de confidencialidad?" Cuadernos de Derecho Farmacéutico No 84.

[2] Directiva 2014/21/UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 26 de febrero de 2014 sobre contratación pública y por la que se deroga la Directiva 2004/18/CE.

[3] Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014.

[4] Sentencia de la Sala de lo Contencioso-administrativo de la Audiencia Nacional, de 30 de marzo de 2021 (ECLI:ES:AN:2021:1544).

*Laia Rull Armengol*  
*Joan Carles Bailach de Rivera*



**Además, el TSJC mantiene una posición alineada con los argumentos del Ministerio de Sanidad y de algunos de nuestros tribunales , que señalan que revelar esta información causaría perjuicios a los intereses públicos del Sistema Nacional de Salud y a los intereses económicos y comerciales de las compañías farmacéuticas.**