



Guía

de **compra pública**
de medicamentos para las
farmacias hospitalarias

Coordinadores:
José Luis Poveda
Yolanda Puiggròs

Título original:

Guía de compra pública de medicamentos para las farmacias hospitalarias

Coordinadores

José Luis Poveda

Yolanda Puiggròs

Autores

Juan Carlos Valenzuela

Raúl Ferrando

Vicente Merino

Isabel Rascón

Genoveva Gabarró

Reyes Abad

© Copyright 2017. Sociedad Española de Farmacia Hospitalaria (SEFH).

Reservados todos los derechos de la edición. Prohibida la reproducción total o parcial de este material, fotografías y tablas de los contenidos, ya sea mecánicamente, por fotocopia o cualquier otro sistema de reproducción sin autorización expresa del propietario del copyright.



de **compra pública**
de medicamentos para las
Guía farmacias hospitalarias

ÍNDICE

GLOSARIO.....	3
LA ADJUDICACIÓN DE CONTRATOS DE SUMINISTRO DE MEDICAMENTOS.....	4
RECOMENDACIONES.....	8
ANEXO 1.....	15
ANEXO 2.....	15
ANEXO 3.....	17
ANEXO 4.....	20
ANEXO 5.....	22
ANEXO 6.....	25



1. GLOSARIO

1.1. Órgano de contratación

Órgano de la entidad pública contratante que tiene atribuida, en virtud de normal legal o reglamentaria o disposición estatutaria, la facultad de celebrar contratos en su nombre.

1.2. Procedimiento de adjudicación

Compendio de normas por el que se rige la adjudicación de un contrato que celebre la Administración Pública.

Existen los siguientes tipos de procedimiento: (i) abierto, (ii) restringido, (iii) negociado sin publicidad, (iv) diálogo competitivo, (v) licitación con negociación, (vi) asociación para la innovación.

1.3. Pliego de cláusulas administrativas particulares

Documento que determina los elementos de la contratación y el procedimiento de adjudicación.

En particular, incluirá: (i) los criterios de solvencia y adjudicación del contrato, (ii) los pactos y condiciones definidores de los derechos y obligaciones de las partes del contrato, (iii) el régimen de penalidades.

1.4. Pliego de prescripciones técnicas particulares

Documento que define las condiciones técnicas del objeto del contrato.

1.5. Criterios de solvencia

Exigencias económico-financiera y técnico-profesional que debe reunir un empresario para poder concurrir a una licitación y ser adjudicatario del contrato.

Los pliegos recogerán los medios de acreditación de solvencia, así como los niveles mínimos exigidos.

1.6. Criterios de adjudicación

Criterios conforme a los cuales se valoran y puntúan las ofertas. La oferta mejor valorada en aplicación de los criterios de adjudicación resulta la adjudicataria.

1.7. Lotes (principio activo)

Partes en que se divide el objeto de un contrato y que pueden prestarse de manera independiente.

La regla general es la división en lotes siempre que la naturaleza o el objeto del contrato lo permitan. Excepcionalmente, el órgano de contratación puede decidir no dividir en lotes el objeto del contrato cuando existan motivos válidos¹, lo que deberá constar en el expediente.

Para el caso del suministro de medicamentos, cabe considerar que cada lote deberá corresponder a un principio activo.

Puede limitarse el número de lotes para los que un mismo candidato o licitador puede presentar oferta, así como el número de lotes que pueden adjudicarse a cada licitador.

1.8. Variantes y mejoras

Variantes: son propuestas alternativas que incorporan otras soluciones técnicas a la prestación objeto de licitación. Se concretan en una proposición alternativa u opcional para el órgano de contratación respecto de la exigida en los pliegos de cláusulas administrativas particulares.

Mejoras: prestaciones extraordinarias, más beneficiosas para el órgano de contratación o más gravosas para el licitador que las que han sido señaladas en el pliego de cláusulas administrativas particulares como susceptibles de ser presentadas para la valoración de la oferta. Para el supuesto de que los criterios cuya cuantificación dependa de un juicio de valor tenga una ponderación mayor que la correspondiente a los criterios evaluables de forma automática, no podrá asignarse a las mejoras una valoración superior al 2,5 %.

La posibilidad de ofrecer variantes y mejoras debe estar prevista en los pliegos, exigiéndose que se expresen los requisitos mínimos, modalidades y características de las mismas, así como su necesaria vinculación con el objeto del contrato.

¹ Se consideran motivos válidos a efectos de justificar la no división en lotes del objeto del contrato: (i) el hecho de que la división en lotes del objeto del contrato conlleve el riesgo de restringir injustificadamente la competencia, (ii) el hecho de que la realización independiente de las diversas prestaciones comprendidas en el objeto del contrato dificultara la correcta ejecución del mismo desde el punto de vista técnico, (iii) el hecho de que el riesgo para la correcta ejecución del contrato proceda de la naturaleza del objeto del mismo, al implicar la necesidad de coordinar la ejecución de las diferentes prestaciones.



1.9. Oferta integradora

Aquella que permite presentar una proposición simultánea a varios o todos los lotes licitados –según se establezca en el pliego–, de modo que se permita seleccionar la mejor oferta (individualmente o integrada) incorporando un elemento de comparación real y objetivo.

Todo licitador que desee presentar una oferta integradora debe presentar, necesariamente, una oferta individual válida a cada uno de los lotes que integren aquella.

Formulada una oferta integradora, deberá procederse a realizar una evaluación comparativa para determinar si las ofertas presentadas por un licitador concreto para una combinación particular de lotes cumpliría mejor, en conjunto, los criterios de adjudicación con respecto a dichos lotes que las ofertas presentadas para los lotes separados de que se trate, considerados aisladamente.

2. LA ADJUDICACIÓN DE CONTRATOS DE SUMINISTRO DE MEDICAMENTOS

2.1. Criterio general: procedimiento abierto

La adjudicación de los contratos del sector público se realizará, ordinariamente, utilizando el **procedimiento abierto**. Es la regla general.

Así pues, en el procedimiento abierto todo empresario puede presentar una proposición tras la publicación del anuncio de licitación, sin que quepa la negociación de los términos del contrato.

La nueva ley de contratos –Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de contratos del sector público (LCSP)– ha introducido la figura del **procedimiento abierto simplificado**² para contratos de obras con valor igual o inferior a 2.000.000 de euros y para contratos de suministro y de servicios con valor igual o inferior a 100.000 euros. Se caracteriza por unas especialidades³ en la tramitación que lo hacen más expeditivo que el abierto estándar.

² Regulado en el artículo 159 de la LCSP.

³ Entre otras: (i) publicación del anuncio únicamente en el perfil del contratante y necesidad de que la documentación esté disponible electrónicamente, (ii) plazos reducidos de presentación de ofertas (no inferior a 15 días en suministro y servicios y 20 para obras), (iii) obligatoriedad de que los licitadores estén inscritos en el Registro Oficial de Licitadores y Empresas Clasificadas del Sector Público, (iv) oferta en un único sobre para el caso de que no se contemplen criterios de adjudicación subjetivos, (v) obligación de presentar las proposiciones solamente en el registro indicado en el anuncio de licitación.

Adicionalmente, la LCSP contempla un **procedimiento abierto simplificado** de tramitación sumaria⁴ para contratos de obras de valor estimado inferior a 80.000 euros y en contratos de suministros y servicios de valor estimado inferior a 35.000 euros, excepto prestaciones de carácter intelectual.

2.2. Procedimientos excepcionales

2.2.1. Procedimiento negociado por urgencia: especial referencia a la compra de medicación extranjera

Algunas comunidades autónomas, ante los problemas de desabastecimiento, optan por adquirir medicamentos en el extranjero por causas de urgencia. Evidentemente, el desabastecimiento es imprevisible o, pudiendo ser previsible, en la práctica no lo es por cuanto el laboratorio que suministra no suele avisar del mismo hasta que recibe un pedido concreto que, de no existir desabastecimiento, se suministraría en un plazo de 24-48 horas.

Ante esta realidad, y siempre que realmente se pueda acreditar que la urgencia no se debe a una falta de planificación o de previsión imputable al órgano de contratación, la LCSP permite utilizar el procedimiento negociado sin publicidad⁵.

La compra de medicación extranjera conlleva el trámite regulatorio de autorización previa, específica y expresa por parte de la Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios (AEMPS). Una vez concedida, se puede incoar el procedimiento negociado para la adquisición del fármaco extranjero.

2.2.2. Procedimiento negociado de exclusividad por principio activo

También puede acudir al procedimiento negociado sin publicidad para el supuesto de que los suministros o los

⁴ Regulado en el artículo 159.6 de la LCSP: como especialidades en su tramitación, entre otras: (i) plazo de presentación de ofertas no inferior a 10 días (5 días para compras corrientes de bienes disponibles), (ii) se exige a los licitadores de acreditar la solvencia económica y financiera y técnica o profesional, (iii) la valoración de las ofertas se realiza con arreglo a criterios de adjudicación cuantificables mediante la mera aplicación de fórmulas, (iv) no se celebra acto público de apertura de las ofertas.

⁵ El art. 168.b.1º de la LCSP regula expresamente esta circunstancia: "Cuando una imperiosa urgencia, resultante de acontecimientos imprevisibles para el órgano de contratación y no imputables al mismo, demande una pronta ejecución del contrato que no pueda lograrse mediante la aplicación de la tramitación de urgencia regulada en el artículo 119".

servicios solo puedan ser encomendados a un empresario determinado por cuanto proceda la protección de derechos exclusivos, incluidos los derechos de propiedad intelectual e industrial⁶.

Por tanto, cabrá acudir a dicho procedimiento cuando un principio activo esté cubierto por una patente o certificado complementario de protección o goce de la protección adicional de la "Exclusividad de Datos", de tal modo que dicho principio solo pueda ser proporcionado por un único empresario.

¿Cómo se acredita el derecho exclusivo?

Los departamentos de contratación de los hospitales suelen pedir a los licitadores copia de la patente para justificar la existencia de un derecho exclusivo. Esta práctica suele olvidar que existe, además, la posibilidad de un plazo de cobertura adicional de "exclusividad de datos" más allá del plazo de la patente, de manera que debería ser complementada mediante el certificado complementario de protección o goce de la protección adicional de la "exclusividad de datos", de tal modo que dicho principio solo pueda ser proporcionado por un único empresario. Sin embargo, esta opción deja en manos del licitador acreditar la exclusividad cuando existen medios oficiales en España para determinarlo, como la base de datos CIMA de la AEMPS, sin depender de la declaración del laboratorio.

Ahora bien, sería igualmente válido que los responsables de farmacia hospitalaria emitiesen un certificado en el que, de conformidad con lo previsto en la base de datos CIMA de la AEMPS, certificasen que un único empresario puede comercializar el principio activo en cuestión.

Ver los **Anexos 1 y 2**.

2.3. Los contratos menores

Se permite la contratación directa del empresario para el supuesto de contratos menores, que son aquellos contratos cuyo valor estimado sea inferior a:

- **40 000** euros para **obras**.
- **15 000** euros para **suministros** o **servicios**.

En cuanto al procedimiento, se exigen los siguientes requisitos:

- Necesidad de informe del órgano de contratación motivando la necesidad del contrato.

- Justificación que no se está alterando el objeto del contrato para evitar la aplicación de las reglas generales de contratación.
- Aprobación del gasto e incorporación al expediente de la factura correspondiente.
- Publicidad de la adjudicación de los contratos menores en el perfil del contratante.
- **Regla de incompatibilidad** para adjudicar sucesivos contratos menores a un contratista que ya haya resultado adjudicatario de anteriores contratos menores, cuando con ello se superen las cuantías que limitan este tipo de contratos.

¿Dicha regla opera respecto de todo tipo de contratos?

Existen dos corrientes interpretativas: (i)⁷ la limitación opera respecto de anteriores contratos menores de la misma tipología (obras, suministro o servicios) que aquel que pretenda adjudicarse de manera sucesiva, (ii)⁸ la limitación opera respecto de sucesivos contratos menores cuyas prestaciones constituyan una unidad y cuya fragmentación resulte injustificada.

- Si se adopta la primera posición, el empresario al que se haya adjudicado un contrato menor de suministro de medicamentos no podrá volver a ser contratado para el suministro de medicamentos si se supera el umbral de los 15 000 euros.
- Si se adopta la segunda posición, el empresario al que se haya adjudicado un contrato menor de suministro de medicamentos podrá volver a ser contratado si el nuevo contrato menor no constituye una unidad (imaginemos el mismo tipo de medicamento, de manera que estemos ante una necesidad recurrente) con el anterior suministro y no se supera el umbral de 15 000 euros.

¿Cuál es el ámbito temporal para la aplicación de la regla de incompatibilidad?

El criterio mayoritario⁹ es entender que la incompatibilidad para la adjudicación de nuevos contratos menores se aplica sobre la base del ejercicio o anualidad presupuestaria. Únicamente la Junta Consultiva de Contratación Pública del Estado considera que debe contarse el plazo de un año desde la aprobación del gasto.

7 Junta Consultiva de Contratación Administrativa de la Comunidad de Aragón (Informe 3/2018, de 13 de febrero), Junta Consultiva de Contratación Administrativa de la Comunidad de Madrid (Informe 1/2019, de 11 de abril), Junta Asesora de Contratación Pública del Gobierno Vasco (Recomendación 1/2018, de 11 de abril).

8 Junta Consultiva de Contratación Pública del Estado (Expediente 42/2017), Junta Consultiva de Contratación Administrativa de la Xunta de Galicia (Informe 1/2018, de 25 de abril), Junta Consultiva de Contratación Administrativa de Canarias (Recomendación 1/2018).

9 Aragón, Madrid, País Vasco, Generalitat de Catalunya, Xunta de Galicia, Generalitat Valenciana, Canarias.

6 Supuesto previsto en el artículo 168.a) 2º de la LCSP.



2.4. Cuadro resumen de procedimientos para el suministro de medicamentos

PROCEDIMIENTO	SUPUESTO EN QUE APLICA
Procedimiento abierto	REGLA GENERAL
Procedimiento abierto simplificado	Contratos de suministro con valor igual o inferior a 100 000 euros
Procedimiento abierto simplificado de tramitación sumaria	Contratos de suministros de valor estimado inferior a 35 000 euros
Procedimiento negociado por urgencia	Ante problemas de desabastecimiento no debidos a una falta de planificación o de previsión imputable al órgano de contratación
Procedimiento negociado por exclusividad	Cuando un principio activo esté cubierto por una patente o certificado complementario de protección o goce de la protección adicional de la "exclusividad de datos", de tal modo que dicho principio solo pueda ser proporcionado por un único empresario
Contratos menores	Suministros inferiores a 15 000 euros

2.5. Técnicas de racionalización

2.5.1. 1.ª opción: acuerdo marco

Mediante un acuerdo marco¹⁰ uno o varios órganos de contratación celebran acuerdos con una o varias empresas con el fin de fijar las condiciones –en particular, precios y cantidades– a que habrán de ajustarse los contratos que pretendan adjudicarse durante un período determinado (no superior a cuatro años).

Por tanto, mediante la celebración de un acuerdo marco no se está contratando una prestación, sino que se seleccionan u homologan una serie de empresarios a los que

durante el plazo de duración del acuerdo marco se podrá contratar la prestación de que se trate.

Para la celebración de un acuerdo marco se siguen las normas generales de procedimientos de adjudicación de la LCSP.

¿Cómo se adjudican los contratos basados en un acuerdo marco?

- Cuando el acuerdo marco se hubiese concluido con una única empresa: los contratos basados en aquel se adjudicarán con arreglo a los términos en él establecidos.
- Cuando el acuerdo se hubiese concluido con varias empresas:
 - Si el acuerdo marco ya fija todos los términos del contrato: el contrato basado podrá adjudicarse con o sin licitación, debiendo fijar en el pliego regulador del acuerdo marco los supuestos en los que se acudiría o no a una nueva licitación. Asimismo, para adjudicar contratos sin nueva licitación, será necesario que el pliego del acuerdo marco prevea las condiciones objetivas para determinar qué empresa parte del acuerdo marco deberá ser adjudicatario del contrato basado y ejecutar la prestación.
 - Si el acuerdo marco no fija todos los términos del contrato: nueva licitación.

Ver el **Anexo 3**.

2.5.2. 2.ª opción: sistema dinámico de adquisición

El sistema dinámico de adquisición¹¹ es un proceso totalmente electrónico, con una duración determinada, abierto durante todo el período de vigencia a cualquier empresa interesada, y en el marco del cual se llevarán a cabo contrataciones específicas.

Por tanto, cualquier empresa puede solicitar su adhesión al sistema dinámico de adquisición si cumple los criterios de selección.

Limitaciones al uso del sistema dinámico de adquisición

- El sistema dinámico de adquisición solo puede utilizarse para obras, servicios y **suministros de uso corriente** cuyas características, generalmente disponibles en el mercado, satisfagan las necesidades de los órganos de contratación. Por tanto, los medicamentos, en tanto que suministros de uso corriente, pueden ser perfectamente objeto de un sistema dinámico de adquisición.

¹⁰ Regulado en los artículos 219 a 222 de la LCSP.

¹¹ Regulado en los artículos 223 a 226 de la LCSP.

- La competencia no puede verse obstaculizada, restringida o falseada por el uso de un sistema dinámico de adquisición.

¿Cómo se adjudican los contratos específicos en el marco de un sistema dinámico de adquisición?

Cada contrato que se pretenda adjudicar en el marco de un sistema dinámico de adquisición debe ser objeto de una licitación.

A tal efecto, los órganos de contratación invitarán a todas las empresas que hubieran sido previamente admitidas al sistema dinámico de adquisición a presentar una oferta en cada licitación que se celebre en el marco de dicho sistema.

Los órganos de contratación adjudicarán el contrato específico al licitador que hubiera presentado la mejor oferta.

Ver el **Anexo 4**.

2.5.3. Los acuerdos de riesgo compartido

Los acuerdos de riesgo compartido o de pago por resultado para la compra de fármacos son válidos y tienen encaje en la LCSP.

En virtud de este tipo de contrato, la determinación del precio del fármaco depende de los resultados en salud del mismo o del cumplimiento de determinados objetivos fijados previamente en el contrato.

La habilitación legal para celebrar contratos de riesgo compartido o pago por resultados se encuentra en el art. 102.6. de la LCSP, que permite que el precio del contrato varíe en función del cumplimiento de determinados objetivos de rendimiento¹².

La LCSP no establece un procedimiento específico para la adjudicación de los contratos con esta modalidad de fijación del precio, por lo que debemos acudir a las normas generales:

- a. En un procedimiento abierto o restringido, si bien teniendo en cuenta que los elementos de riesgo compar-

¹² El art. 102.6. de la LCSP establece que: "Los contratos, cuando su naturaleza y objeto lo permitan, podrán incluir cláusulas de variación de precios en función del cumplimiento o incumplimiento de determinados objetivos de plazos o de rendimiento, debiendo establecerse con precisión los supuestos en que se producirán estas variaciones y las reglas para su determinación, de manera que el precio sea determinable en todo caso".

tido en fármacos suelen revestir complejidad clínica y requieren, en todo caso, de la participación de laboratorio en su fijación por cuanto afectan al rendimiento específico de su fármaco, la utilización generalizada de este procedimiento para este tipo de contratos puede llevar a que se declare desierta la licitación. Solo se recomienda su utilización cuando los objetivos de rendimiento sean generales (no específicos para un fármaco concreto).

- b. En un procedimiento negociado, cuando el fármaco sea exclusivo, en los mismos términos expuestos en el punto 3.2.2. de esta guía. Los elementos objeto de negociación en el procedimiento negociado deberían incluir, en todo caso, los aspectos concretos del riesgo compartido: determinación del precio, identificación de objetivos de rendimiento, concreción de los parámetros a partir de los cuales se entiende que existe cumplimiento o incumplimiento de los objetivos, etc.
- c. En una licitación con negociación, que es un procedimiento específico que el art. 167 de la LCSP prevé para supuestos en los que la adjudicación requiera de negociaciones previas por la complejidad o la configuración jurídica o financiera de la prestación, así como para supuestos en los que el contrato incluya innovación¹³.

2.6. Variantes y mejoras con valor añadido

- Las **variantes**¹⁴ se erigen como uno de los puntales de la compra pública innovadora, y así se señala en el considerando 48 de la Directiva 2014/24/UE:

*"Dada la **importancia de la innovación**, se debe alentar a los poderes adjudicadores a que **permitan variantes** con la mayor frecuencia posible."*

¹³ El art. 167 de la LCSP regula los supuestos de aplicación del procedimiento de licitación con negociación: "Los órganos de contratación podrán adjudicar contratos utilizando el procedimiento de licitación con negociación en los contratos de obras, suministros, servicios, concesión de obras y concesión de servicios cuando se dé alguna de las siguientes situaciones: a) Cuando para dar satisfacción a las necesidades del órgano de contratación resulte imprescindible que la prestación, tal y como se encuentra disponible en el mercado, sea objeto de un trabajo previo de diseño o de adaptación por parte de los licitadores. b) Cuando la prestación objeto del contrato incluya un proyecto o soluciones innovadoras. c) Cuando el contrato no pueda adjudicarse sin negociaciones previas debido a circunstancias específicas vinculadas a la naturaleza, la complejidad o la configuración jurídica o financiera de la prestación que constituya su objeto, o por los riesgos inherentes a la misma. d) Cuando el órgano de contratación no pueda establecer con la suficiente precisión las especificaciones técnicas por referencia a una norma, evaluación técnica europea, especificación técnica común o referencia técnica, en los términos establecidos en esta Ley (...)"

¹⁴ Reguladas en el artículo 142 de la LCSP.



Del mismo modo, la *Guía para autoridades públicas sobre la Contratación Pública de Innovación de la Procurement of Innovation Platform* menciona las variantes como una herramienta para potenciar la compra pública innovadora:

"Variantes. Una técnica que permite considerar soluciones alternativas en la evaluación de ofertas. Se pueden admitir variantes en cualquier procedimiento, siempre que los requisitos mínimos de la autoridad contratante estén predefinidos y que los criterios de adjudicación se apliquen igualmente a las variantes".

Puesto que las variantes permiten a los licitadores ofrecer soluciones técnicas que comporten la consecución del objeto contractual de modo distinto al inicialmente planteado por el órgano de contratación, ello parece encajar en la compra pública de medicamentos para pasar de un contrato de mero suministro a un contrato mixto de prestaciones que inciden en la gestión integral del tratamiento de una enfermedad.

- Del mismo modo, la posibilidad de formular **mejoras**¹⁵ permite ofertar **servicios de valor añadido** en la compra pública de medicamentos.

Dado que las mejoras consisten en prestaciones adicionales al objeto del contrato, pero con relación directa con el mismo, es fácil imaginar diferentes tipos de prestaciones de carácter innovador que puedan hacer "mejor" el objeto contractual.

Ejemplo

La licitación del Departament de Salut de la Generalitat de Catalunya, relativa al suministro de vacunas sistemáticas y no sistemáticas para los años 2018-2019 (expediente n.º SA-2017-996), cuyo pliego de cláusulas administrativas particulares contempla, entre otras, las siguientes mejoras: suministro de cajas isotérmicas para el transporte de vacunas, colaboraciones con el programa de vacunaciones y actividades destinadas a aumentar las coberturas vacunales en Cataluña.

Asimismo, si se adopta un concepto amplio de "prestación adicional", podría entenderse factible incorporar como mejora los descuentos por volumen de compra. De hecho, dicha posibilidad ya ha sido bendecida por la doctrina bajo ciertas condiciones –se exige que los pliegos marquen los límites en forma de tramos con máximos y mínimos, a partir del cual o de los cuales se aplicarían los descuentos–, pudiendo destacarse al respecto lo dicho por el Tribunal

¹⁵ Reguladas en el artículo 145.7 de la LCSP.

Administrativo de Recursos Contractuales de la Junta de Andalucía, Resolución 175/2015 [recurso 287/14].

- Dicho todo esto, no debe olvidarse que tanto la posibilidad de ofrecer variantes como la de proponer mejoras valorables deben estar debidamente previstas en la documentación contractual (anuncios y pliegos), con detalle de los requisitos mínimos, modalidades y características.

Esto es, será el órgano de contratación el que diseñe el contorno de las variantes y mejoras, de modo que un licitador no podrá formular variantes y mejoras a su completo libre albedrío, puesto que en el caso de las variantes ello supondrá la exclusión de todas las ofertas presentadas y para el caso de las mejoras ello comportará que las mismas no sean objeto de valoración.

2.7. Ofertas integradoras con valor añadido

La oferta integradora¹⁶ se revela como una herramienta que permite a los operadores económicos formular proposiciones con economías de escala y aprovechar sinergias¹⁷.

Ejemplo

- Los licitadores pueden ofrecer servicios de valor añadido condicionado al supuesto de que se le adjudique más de un lote, o un determinado número de lotes mínimo o la combinación de determinados lotes, como una mejora que forma parte en la oferta integradora.
- Asimismo, si el pliego lo prevé, se podrán formular variantes dentro de la oferta integradora, en los parámetros que el pliego especifique.

Ver el **Anexo 5**.

3. RECOMENDACIONES

3.1. Consultas preliminares

La LCSP¹⁸ introduce como novedad las denominadas consultas preliminares de mercado, un instrumento en virtud del cual los órganos de contratación pueden dirigir consul-

¹⁶ Regulada en el artículo 99.5 de la LCSP.

¹⁷ En este sentido se pronuncia el Tribunal Administrativo de Contratación Pública de la Comunidad de Madrid en el Acuerdo de 29 de marzo de 2017: "Con las ofertas integradoras se pretende aprovechar economías de escala y evitar la adjudicación lote a lote cuando sean soluciones menos ventajosas respecto de una adjudicación que reúna varios lotes o todos".

¹⁸ Reguladas en el artículo 115 de la LCSP.

tas a los operadores económicos a fin de preparar correctamente una licitación.

Estas consultas únicamente se prevén, por ahora, a iniciativa del órgano de contratación, no a iniciativa de los operadores económicos.

De la consulta no puede resultar un objeto contractual tan concreto y delimitado que únicamente se ajuste a las características técnicas de uno de los consultados.

¿Cuál es el procedimiento para llevar a cabo las consultas preliminares?

El procedimiento para convocar una consulta preliminar se inicia mediante la publicación de la misma en el perfil del contratante integrado en la plataforma de contratación, en la que se debe indicar:

- i. Objeto de la consulta.
- ii. Fecha de inicio.
- iii. Denominaciones de los terceros que vayan a participar en la consulta.
- iv. En el supuesto de que se contraten asesores externos, debe indicarse el motivo por el que se procede en tal sentido.

Según señala la *Guía para autoridades públicas sobre la Contratación Pública de Innovación* de la *Procurement of Innovation Platform*, también puede publicarse la consulta en webs de interés de la industria, así como notificar directamente a los proveedores siempre que sea posible.

Los órganos de contratación pueden diseñar como quieran el procedimiento para llevar a cabo las consultas, si bien la referida Guía propone el uso de un cuestionario o encuesta, formularios escritos, entrevistas presenciales, reuniones telefónicas u *online* y presentaciones de proveedores.

¿Qué difusión debe darse a los resultados?

La consulta finaliza con un informe de las actuaciones realizadas, los estudios realizados, sus autores, las entidades consultadas, las cuestiones formuladas y las respuestas a las mismas. Este informe debe estar motivado y formará parte del expediente de contratación, sometido a las mismas condiciones de publicidad que los pliegos, y deberá publicarse en el perfil del contratante.

Confidencialidad

El órgano de contratación no puede revelar a los participantes en el proceso de consultas las soluciones propuestas por los otros participantes, siendo las mismas solo conocidas íntegramente por aquel.

Además, obviamente se tiene que mantener la confidencialidad de las informaciones relativas a secretos industriales, técnicos o comerciales y/o derechos de propiedad intelectual, cuando su difusión a terceras personas pueda ser contraria a los intereses comerciales legítimos de los participantes o perjudicar la competencia leal entre las empresas del sector.

Una vez obtenidos los resultados de la consulta, ¿qué se hace con ellos?

Las consultas deben concretarse en la introducción de características genéricas, exigencias generales o fórmulas abstractas que aseguren una mejor satisfacción de los intereses públicos, sin que en ningún caso puedan las consultas realizadas comportar ventajas respecto de la adjudicación del contrato para las empresas participantes en aquellas.

Así las cosas, al elaborar los pliegos el órgano de contratación debe tener en cuenta los resultados de las consultas. De no ser así, deberá dejar constancia de los motivos en el anteriormente referido informe.

Recomendaciones

Teniendo en mente las anteriores limitaciones, las consultas preliminares pueden ser un buen instrumento para que los órganos de contratación:

- Informen a los operadores económicos del mercado de sus intenciones y requisitos.
- Realicen un estudio o evaluación del estado del mercado y determinen la solución más adecuada para adquirir bienes o servicios.
- Para poder definir las prescripciones técnicas de una futura licitación cuando no se tiene suficiente conocimiento del mercado en el sector o ámbito objeto de un futuro contrato.

En todo caso, un aspecto destacable de las consultas preliminares de mercado es que la participación en las mismas por parte de las empresas no les impide después participar en el procedimiento de licitación que se convoque.

3.2. Configuración del contrato: contratos mixtos

Los contratos mixtos¹⁹ se definen como aquellos que contienen prestaciones de diferentes clases (suministro y servicios, por ejemplo).

¹⁹ Artículo 34.2 de la LCSP.



Es importante destacar que únicamente pueden fusionarse prestaciones correspondientes a diferentes contratos cuando dichas prestaciones estén directamente vinculadas entre sí y mantengan relaciones de complementariedad que exijan su consideración y tratamiento como una unidad funcional dirigida a la satisfacción de una determinada necesidad o a la consecución de un fin institucional propio de la entidad contratante.

Recomendaciones

Tradicionalmente, los contratos de suministro de medicamentos han implicado un negocio jurídico en el que la obligación es la entrega de un bien.

Ahora bien, tal configuración de la compra de medicamentos puede y debe cambiar hacia la provisión de prestaciones complejas que incluyan el suministro del medicamento y servicios complementarios, de modo que se consiga un tratamiento integral de las enfermedades en mayor beneficio de los pacientes.

En este sentido, la figura de los contratos mixtos se revela como la técnica idónea para el caso de que el órgano de contratación tenga claro qué tipo de prestaciones vinculadas al suministro del medicamento quiere (en caso contrario, es preferible acudir a la figura de las mejoras o variantes que dejan mayor libertad a los licitadores).

3.3. Acreditar el desaprovechamiento

Cuando se produce un desaprovechamiento, la noticia debería proceder, normalmente, del laboratorio o del distribuidor mayorista titular del contrato de suministro. Esta noticia se puede producir bien como respuesta a un pedido, ante la imposibilidad de dar curso al mismo, bien mediante un aviso previo por parte del laboratorio o del distribuidor.

Cabe recordar la obligación de comunicación a la AEMPS de las situaciones de desabastecimiento, tanto por parte de los laboratorios como por parte las autoridades sanitarias de las comunidades autónomas. Como consecuencia de esta obligación de comunicación a la AEMPS, esta está informada y, además, publica en su página web los medicamentos en situación de desabastecimiento ("medicamentos con problemas de suministro").

Recomendaciones

El titular de la farmacia hospitalaria podrá acreditar la situación de desabastecimiento bien haciendo re-

ferencia a la publicación de tal circunstancia por parte de la AEMPS, bien por la información recibida del laboratorio o distribuidor que manifiesta la imposibilidad de cumplir el contrato de suministro por este problema.

Los procedimientos y protocolos de contratación internos de cada institución serán los que establezcan si esta situación tiene que ser objeto de un informe por parte del titular de la farmacia hospitalaria o solo con la publicación de la AEMPS debidamente incorporada al expediente es suficiente.

3.4. Precio unitario de base para la licitación

Una de las cuestiones fundamentales a la hora de licitar fármacos es establecer el precio máximo al que se pueden licitar los medicamentos (lo que se denomina normalmente el "tipo máximo de licitación"), en virtud del cual toda oferta superior al mismo queda automáticamente descartada.

Los criterios para establecer el tipo máximo de licitación son varios, no están establecidos en la LCSP y dependerán de la estimación de coste máximo que esté dispuesto a pagar el ente contratante (hospital o servicio de salud). En tanto no se desarrolle reglamentariamente la LCSP o las comunidades autónomas dicten instrucciones sobre cómo fijar el tipo máximo de licitación, no hay norma concreta.

La práctica nos refiere cuatro formas distintas de establecer el precio máximo de licitación:

- El precio industrial (precio de venta del laboratorio [PVL]) que, de acuerdo con el texto refundido de la Ley de Garantías y Uso Racional de los Medicamentos y Productos Sanitarios, tiene carácter de precio máximo, de manera que funciona como doble tope (porque regulatoriamente no puede superarse y porque en el marco de la licitación toda oferta por encima del mismo sería legalmente rechazable) y permite ofertas de precios a la baja.
- El precio al que la Administración compraba hasta la fecha el producto, incrementado de acuerdo con las previsiones de crecimiento del coste de la vida, a fin de dar algo de margen a la competencia.
- El mismo precio al que hasta la fecha venía comprando la Administración ese producto, sin actualizar.
- El precio observado en otra comunidad autónoma u hospital, que resulta ser más bajo que aquel al que venía comprando la entidad en cuestión.

Recomendaciones

La utilización del precio industrial (PVL) como precio de referencia máximo o tipo de licitación se presenta como la opción más neutra, en el sentido de que se trata de un precio incuestionablemente límite (porque legalmente así lo es) que permite que los laboratorios realicen ofertas a la baja en una competencia pura, sin tener en cuenta referencias de ejercicios presupuestarios anteriores o de otros territorios. De esta manera se permite la participación de todos los laboratorios en la licitación, sin que ninguno quede excluido por no poder igualar el precio de compra real anterior.

La utilización del precio de compra hasta la fecha incrementado en una estimación del incremento del coste de la vida introduce un elemento discrecional que no perjudica al laboratorio que hasta la fecha suministraba el producto, pero que no siempre permitirá al resto de laboratorios ofertar su producto en tales condiciones.

La utilización del mismo precio al que se esté comprando el medicamento hasta la fecha es la causa de gran parte de las licitaciones de suministro de medicamentos declaradas desiertas. El laboratorio que hasta la fecha suministraba a ese precio no siempre puede igualarlo (porque el coste de la vida ha incrementado sus costes de producción, distribución, transporte y comercialización) y los demás laboratorios no pueden igualarlo, como no lo igualaron en las licitaciones de ejercicios anteriores. Debe tenerse en cuenta que, ya con más de 20 años desde la aplicación de la legislación de contratos del sector público a los hospitales, los laboratorios llevan años rebajando precios, de manera que en algún momento algunos medicamentos llegarán a su límite y no podrán continuar ofertando rebajas. Si el precio de licitación les requiere una nueva rebaja, no siempre lo pueden asumir.

La utilización de precios unitarios de otras comunidades autónomas u otras entidades puede provocar, también, que se declare la licitación desierta. Es habitual que los precios se oferten, por parte de los proveedores, en función del volumen de compra, de la distancia respecto de los centros logísticos (costes de transporte), la compra conjunta con otros fármacos (ofertas integradoras), etc. Si esas comunidades autónomas u otras entidades tienen volumen de compra muy superior (de ese medicamento o de otros que los laboratorios puedan ofrecer, de manera que el cómputo total de la venta represente un volumen interesante desde el punto de vista comercial), probablemente se deba a su volumen de compra superior o su compra conjunta con otros medicamentos, de manera que no ne-

cesariamente podrá reproducirse ese mismo precio en la licitación que convoque la entidad en cuestión. La determinación del precio unitario depende de muchos factores y no es extrapolable de forma automática de un territorio a otro ni de una entidad a otra. Esta práctica también es una de las causas de los procedimientos declarados desiertos.

3.5. Techo de gasto

El techo de gasto es un elemento nuevo, ajeno a los procesos de contratación y vinculado exclusivamente a la financiación de los medicamentos.

Consecuentemente, su aplicación no dependerá de su inclusión o no en el pliego, sino de los pactos entre los laboratorios y el Ministerio, que se aplicarán después a las comunidades autónomas.

Recomendaciones

No es necesario incluir cláusulas de techo de gasto en los pliegos para que el techo de gasto del Ministerio se aplique. Es más, introducirlas puede llevar a situaciones complejas y contradictorias.

La introducción de cláusulas en los pliegos en virtud de las cuales se obligue al adjudicatario a informar sobre el estado de ejecución del techo de gasto puede resultar útil para las entidades contratantes a efectos de planificar sus pedidos.

3.6. Criterios de adjudicación con cláusulas sociales y medioambientales

La adjudicación de los contratos se realizará de manera ordinaria, utilizando una pluralidad de criterios de adjudicación basados en el principio de mejor relación calidad-precio²⁰. Por tanto, hay una doble distinción de criterios:

- Criterios relacionados con **coste**.
- Criterios **cuantitativos** que permitan identificar la oferta que presenta la mejor relación calidad-precio:
 - i. La calidad, incluido el valor técnico, las características estéticas y funcionales, la accesibilidad, el diseño universal o diseño para todas las personas usuarias, las características sociales, medioambientales e innovadoras, y la comercialización y sus condiciones.

²⁰ Para más detalle, ver artículo 145 de la LCSP.



Ejemplos de criterios sociales

- Fomento de integración social de personas con discapacidad, personas desfavorecidas o miembros de grupos vulnerables entre las personas asignadas a un contrato.
- Inserción sociolaboral de personas con discapacidad o en situación o riesgo de exclusión social.
- Planes de igualdad de género que se apliquen en la ejecución del contrato.
- Fomento de la contratación femenina.
- Mejora de condiciones laborales y salariales.
- Estabilidad en el empleo.
- Contratación de un mayor número de personas para la ejecución del contrato.
- Formación y protección de la salud y la seguridad en el trabajo.
- Aplicación de criterios éticos y de responsabilidad social a la prestación contractual.
- Criterios referidos al suministro o a la utilización de productos basados en un comercio equitativo durante la ejecución del contrato.

Ejemplos criterios medioambientales

- Reducción del nivel de emisión de efecto invernadero.
 - Empleo de medidas de ahorro y eficiencia energética procedentes de fuentes renovables durante la ejecución del contrato.
 - Mantenimiento o mejora de los recursos naturales que pueden verse afectados por la ejecución del contrato.
- ii. La organización, cualificación y experiencia del personal adscrito al contrato que vaya a ejecutar el mismo, siempre y cuando la calidad de dicho personal pueda afectar de manera significativa a su mejor ejecución.
- iii. Las condiciones de entrega tales como la fecha en que esta última debe producirse, el proceso de entrega, el plazo de entrega o ejecución, y los compromisos relativos a recambio y seguridad del suministro.

Recomendaciones

Como se ha dicho, los contratos de suministro de medicamentos han implicado tradicionalmente un negocio jurídico en el que la obligación es la entrega de un bien, por lo que el órgano de contratación no dispone de margen para valorar los medios humanos y materiales dispuestos en la ejecución del contrato.

Ahora bien, la nueva ley de contratos proporciona los elementos suficientes para evolucionar hacia contratos que

incluyan el suministro de medicamentos y una serie de prestaciones adicionales que redunden en mayor beneficio del paciente (bien sea mediante la configuración de un contrato mixto o la posibilidad de los licitadores de ofrecer mejoras o variantes).

Consecuentemente, ello abre el abanico de posibilidades para incluir criterios de adjudicación sociales y medioambientales, puesto que se podrá incidir en cómo presta el empresario los diferentes servicios complementarios o accesorios. Asimismo, se podrá incidir en la calidad del suministro.

Ver el **Anexo 6**.

3.7. Biosimilares

La introducción de los medicamentos biológicos de referencia junto con sus biosimilares en un mismo lote, a fin de provocar la competencia máxima entre ellos, es una cuestión controvertida tanto desde el punto de vista regulatorio como de legislación de contratos.

Resultado de ello son los pronunciamientos contradictorios existentes entre el Tribunal Supremo y los tribunales de recursos contractuales de Andalucía o Cataluña.

- *Criterio del Tribunal Supremo, Sentencia de 29 de enero de 2018 (recurso de casación 2565/2015)*: considera que la elaboración de lotes debe guiarse por el criterio de principio activo y no por las aplicaciones terapéuticas o los efectos. En concreto, el Tribunal Supremo anula el lote de una licitación al considerar que, si bien los medicamentos que lo integran están dirigidos a una misma patología –tratamiento en segunda línea de la esclerosis múltiple– y por tanto incluidos en el mismo subgrupo terapéutico de la clasificación ATC, no puede negarse que los productos o principios activos –natalizumab y fingolimod– son diferentes y han sido autorizados con indicaciones terapéuticas diferentes, entendidas estas como la descripción de la enfermedad que se va a tratar con un medicamento y la población a la que va dirigido.
- *Criterio de los tribunales de recursos contractuales, Resolución del Tribunal Administrativo de Recursos Contractuales, de 20 de abril de 2018*: entiende válida una licitación que atiende al escalón más bajo de la Clasificación ATC –factor VIII de coagulación–, con 4 lotes (diferentes prestaciones: 250 UI, 500 UI, 1000 UI y 2000 UI) que incluyen distintos principios activos, articulándose un

procedimiento abierto para seleccionar un solo adjudicatario de uno solo de los principios activos. Al entender del Tribunal, hay unidad funcional de los lotes puesto que los principios activos que los componen tienen en común el tratarse de factores VIII recombinantes de tercera generación, de donde resulta que cualquiera de los principios activos es adecuado a dicho objeto y su adjudicación satisfaría plenamente las necesidades de la Administración, que solo necesita adquirir el factor VIII recombinante de tercera generación y no un principio activo.

- *Nota informativa de la AEMPS, de 4 de septiembre de 2018:* señala que la Orden SCO/2874/2007, de 28 de septiembre, por la que se establecen los medicamentos que constituyen excepción a la posible sustitución por el farmacéutico con arreglo al artículo 86.4 de la Ley 29/2006, es de aplicación en la dispensación de medicamentos efectuada por el farmacéutico en oficina de farmacia. Por contra, afirma que la política de uso de medicamentos en el ámbito hospitalario se fija en comisiones interdisciplinarias que promueven el uso racional del medicamento atendiendo a la Ley y buena práctica, incluido el intercambio terapéutico.

Recomendaciones

Cabe ser consciente de que, si se articula un lote con diferentes principios activos y un solo adjudicatario, existe el riesgo de que los pliegos sean objeto de recurso.

Para el supuesto de que haya un grupo de pacientes con un tipo de medicación que no se desea alterar, podrá configurarse un lote específico o bien prever varios adjudicatarios.

3.8. Cuestiones organizativas

- La **mesa de contratación**²¹ es obligatoria con carácter general para todos los procedimientos con publicidad y, también, para los procedimientos negociados sin publi-

²¹ Regulada en el artículo 326 de la LCSP.

cidad cuando se basen en la existencia de una urgencia imperiosa.

No pueden formar parte de las mesas ni emitir informes de valoración los cargos públicos ni el personal eventual. Excepcionalmente, pueden formar parte los funcionarios interinos. **Tampoco puede formar parte de las mesas de contratación el personal que haya participado en la redacción de la documentación técnica del contrato de que se trate.**

La mesa de contratación tendrá las siguientes funciones: (i) calificación de la documentación acreditativa del cumplimiento de los requisitos previos, (ii) valoración de las proposiciones de los licitadores, (iii) proposición sobre calificación de ofertas anormales y (iv) proposición sobre adjudicación de contratos.

- Valoración de los criterios sometidos a juicio de valor²²: *Para procedimientos de adjudicación abiertos o restringidos:* la valoración de los criterios sometidos a juicio de valor que tengan una ponderación superior a la fijada para los criterios automáticos, corresponderá a un **comité de expertos** o a un **organismo técnico especializado**. Si se acude a un comité de expertos, tendrá que estar compuesto por un mínimo de tres miembros que podrán pertenecer a los servicios dependientes del órgano de contratación, pero en ningún caso podrán estar adscritos al órgano proponente del contrato, al que corresponderá realizar la evaluación de las ofertas.

En los restantes supuestos: la valoración de los criterios cuya cuantificación dependa de un juicio de valor, así como, en todo caso, la de los criterios evaluables mediante la utilización de fórmulas, se efectuará por la mesa de contratación, si interviene, o por los servicios dependientes del órgano de contratación en caso contrario.

Recomendación

Para el caso de que se constituya una mesa de contratación, se recomienda que el Jefe de Farmacia Hospitalaria figure como vocal de la misma si no ha participado en la redacción de los pliegos.

²² Ver artículo 146.2 de la LCSP.



ANEXO 1: CERTIFICADO ÚNICO COMERCIALIZADOR

D. xxx, responsable de la Unidad de Farmacia Hospitalaria del Hospital xxx,

CERTIFICA

Que, consultado en día xxx de xxx de xxx el Centro de información *online* de medicamentos de la Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios, la empresa xxx consta como única comercializadora autorizada del producto xxx.

Fecha y firma

ANEXO 2. EJEMPLO DE PLIEGO¹ DE PROCEDIMIENTO NEGOCIADO DE EXCLUSIVIDAD POR PRINCIPIO ACTIVO

Pliego de cláusulas administrativas particulares que ha de regir en el contrato de suministro de TRASTUZUMAB, a adjudicar por procedimiento negociado sin publicidad por exclusividad². Expediente GPNSU1800009, Hospital Universitario Infanta Sofía.

- Cuadro de características del contrato

Cláusula 1. Características del contrato.

TÍTULO: SUMINISTRO DE TRASTUZUMAB

1. Definición del objeto del contrato:

Este contrato tiene por objeto la adquisición del principio activo **TRASTUZUMAB**, (HERCEPTIN ®), comercializado en exclusividad por la empresa Roche Farma, S.A., cuyas características se especifican en el pliego de prescripciones técnicas particulares.

Código CPV: 33600000-6

Ampliación a un número mayor de unidades por la baja de adjudicación: No.

8. Aspectos del contrato objeto de negociación.

Económicos: Mejoras en la oferta económica, medicamentos sin cargo, bonificación anual en nuevos tratamientos.

¹ En los ejemplos de pliegos se incluyen aquellas cláusulas más destacadas y que inciden en la configuración del procedimiento.

² Sujeto a la anterior normativa –TRLCSF–.

- Disposiciones generales

Cláusula 7. Procedimiento de adjudicación y solicitud de ofertas.

El contrato se adjudicará por procedimiento negociado sin publicidad en aplicación de los artículos 169.1, 170 y 173 del TRLCSP, conforme a los términos y requisitos establecidos en dicha ley.

Las ofertas se solicitarán de, al menos, tres empresas, siempre que ello fuera posible, capacitadas para la realización del objeto del contrato.

Cláusula 8. Aspectos del contrato objeto de negociación.

En el presente procedimiento serán objeto de negociación los aspectos económicos y técnicos que se señalan en el **apartado 8 de la cláusula 1**.

La oferta inicial presentada por los licitadores, tras la invitación cursada por el órgano de contratación, será la base de la negociación posterior para mejorar su contenido. Cuando se decida concluir la negociación se informará por escrito a todos los licitadores de las condiciones, estableciendo un plazo común para la presentación de ofertas nuevas o revisadas

No obstante, el órgano de contratación podrá adjudicar el contrato sobre la base de las ofertas iniciales presentadas sin que medie negociación cuando así lo haya indicado en la invitación a confirmar el interés, de conformidad con lo dispuesto el artículo 29.4 de la Directiva 2014/24/UE.

Cláusula 17. Adjudicación del contrato.

El órgano de contratación adjudicará el contrato al licitador que presente la oferta económicamente más ventajosa, tras la negociación acerca de los aspectos indicados en el **apartado 8 de la cláusula 1**.

ANEXO 3. EJEMPLO DE PLIEGO DE ACUERDO MARCO

Pliego de cláusulas administrativas particulares Acuerdo marco para el suministro de medicamentos (IV), para los centros vinculados a la Plataforma de Logística Sanitaria de Granada. Expediente 2018/041155, Servicio Andaluz de Salud.

1.- RÉGIMEN GENERAL

1.1.- REGIMEN JURÍDICO DEL ACUERDO MARCO:

1.1.1.- El Acuerdo marco a que se refiere el presente pliego es de naturaleza administrativa y se regula como un sistema de racionalización de la contratación en el Capítulo II, artículos 218 a 222 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre de Contratos del Sector Público, por el 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 (en adelante LCSP). Asimismo le será de aplicación el Real Decreto 817/2009, de 8 de mayo, por el que se desarrolla parcialmente la Ley 30/2007, de Contratos del Sector Público, el Reglamento General de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, aprobado por el Real Decreto 1098/2001, de 12 de octubre (en adelante RGLCAP) en lo que no haya sido derogado expresamente ni se oponga a la citada Ley. Igualmente serán de aplicación la Ley 1/2014 de 24 de junio de Transparencia Pública de Andalucía y el Decreto 39/2011, de 22 de febrero, por el que se establece la organización administrativa para la gestión de la contratación de la Administración de la Junta de Andalucía y sus entidades instrumentales y se regula el régimen de bienes y servicios homologados, y demás disposiciones de desarrollo. Supletoriamente se aplicarán las restantes normas de derecho administrativo, y en su defecto, las normas de derecho privado.

El Acuerdo marco tiene por objeto fijar las condiciones del suministro durante un tiempo máximo de cuatro años, en particular por lo que respecta al precio y en su caso, a las cantidades previstas, siempre que el recurso a estos instrumentos no se efectúe de forma abusiva o de modo que la competencia se vea obstaculizada, restringida o falseada, todo ello de conformidad con la regulación prevista en los artículos 218 a 222 de la LCSP al objeto de que tras el procedimiento de adjudicación el mismo Órgano de contratación, formalice con la/s empresa/s adjudicataria/s, en su caso por los lotes o agrupaciones en que se haya dividido el objeto, los correspondientes contratos basados en el Acuerdo marco.

El Acuerdo marco, se desarrollará en dos fases: primero, mediante la celebración de un Acuerdo marco con un único empresario por los lotes y/o agrupaciones de lotes que se establezcan, por el que se "fijan las condiciones" de los contratos basados que se pretendan adjudicar, y segundo, mediante los contratos basados en el acuerdo marco, que se tramitarán por el mismo órgano de contratación del Acuerdo marco, que tendrán por objeto los concretos suministros de



tracto sucesivo y precios unitarios, cuyas características y condiciones han sido fijadas en el Acuerdo marco.

El Acuerdo marco asimismo se regula conforme a lo previsto en las secciones 1ª y 2ª del Capítulo I del título I del libro II de la LCSP, específicamente por los artículos 115 a 187 de la misma.

Los órganos de contratación podrán concluir Acuerdos marco con uno o varios empresarios con la finalidad de fijar las condiciones a que habrán de ajustarse los contratos derivados que se pretendan adjudicar, durante el período que se establezca, que no podrá exceder de cuatro años, salvo en casos excepcionales debidamente justificados.

El presente modelo de Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares de Acuerdo marco se restringe a los celebrados **con una única empresa**, por la totalidad, por lotes o agrupaciones de lotes en su caso, de conformidad con la regulación recogida en el artículo 221.3 de la LCSP y en el presente pliego.

Asimismo, el presente modelo se circunscribe al contrato de suministro de tracto sucesivo de los previstos en el artículo 16.3.a) de la LCSP, que corresponde a aquellos contratos en los que la persona empresaria se obliga a entregar una pluralidad de bienes de forma sucesiva y por precio unitario, sin que la cuantía total se defina con exactitud al tiempo de celebrar el contrato, por estar subordinadas las entregas a las necesidades de la Administración, cuyo objeto se especificará en **el apartado 5 del Cuadro Resumen**.

1.1.2.- Los contratos basados en el acuerdo marco, se regirán por lo dispuesto en este Pliego, en el que se incluyen los pactos y condiciones definidoras de los derechos y obligaciones de las partes del contrato, así como las demás menciones requeridas por la Ley y sus normas de desarrollo.

Asimismo se regirá por el Pliego de Prescripciones Técnicas Particulares que atenderá, en la medida de lo posible, a criterios de accesibilidad universal y de diseño para todos. Las prescripciones técnicas deberán tender a la apertura de la competencia así como a la consecución de objetivos de sostenibilidad redactando las mismas en base a requisitos de rendimiento vinculados al ciclo de vida o de exigencias funcionales a fin de favorecer la innovación en la contratación.

Las Prescripciones Técnicas se definirán en los términos previstos en los artículos 124 a 126 de la Ley de Contratos del Sector Público 9/2017 de 8 de noviembre.

1.1.3.- En caso de discrepancia entre el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares, el Pliego de Prescripciones Técnicas y cualquiera del resto de los documentos contractuales, prevalecerá lo establecido en el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares.

1.1.4.- El Acuerdo marco y los contratos basados en el mismo que se celebren se ajustarán al contenido del presente pliego, cuyas cláusulas se considerarán parte integrante del mismo, no

pudiendo incluirse en aquél estipulaciones distintas a las del pliego, sin perjuicio de que se pueda consultar por escrito al empresario, pidiéndole que concreten determinados aspectos de la oferta presentada.

Pliego de cláusulas administrativas particulares para la conclusión, por procedimiento abierto, de un acuerdo marco para el suministro de productos sanitarios (prótesis traumatológicas de hombro) para varias comunidades y organismos de la Administración del Estado³. Expediente AM 2018/007, INGESA.

1.2 OBJETO Y ÓRGANO DE CONTRATACIÓN

1.2.1 Constituye el objeto del presente acuerdo marco la adopción de tipos contractuales para los suministros que se describen en el Pliego de Prescripciones Técnicas Particulares, y en el **ANEXO IV** del presente Pliego, con destino a los participantes según detalle expresado en el **ANEXO V** (cuadro descriptivo de administraciones participantes). En estos anexos los lotes se identifican con los códigos de vocabulario común (CPV) y código de clasificación estadística (CPA), tal y como prevé el artículo 141 del TRLCSP.

El presente acuerdo marco establece las condiciones que se aplicarán, durante el plazo de vigencia, para la entrega sucesiva de los bienes enumerados en el **ANEXO IV** a los participantes anteriormente referidos, fijando un precio unitario, sin que el número total de unidades esté definido, por estar subordinado a las necesidades de los adquirentes y sin que los contratistas puedan exigir cantidades determinadas o importes mínimos como condición de suministro.

El suministro a contratar se fraccionará en los lotes que se detallan en el Pliego de Prescripciones Técnicas y en el **ANEXO IV** del presente Pliego, constituyendo el objeto de cada lote una unidad funcional susceptible de adjudicación y contratación independiente.

La adjudicación del acuerdo marco determinará los suministradores a quienes se adquirirán los bienes por los anteriormente mencionados órganos de contratación de las entidades participantes mediante los contratos derivados que posteriormente se formalicen.

1.2.2 La contratación de estos productos se desarrollará en dos fases:

- A. Primero, mediante la celebración de un acuerdo marco con varios empresarios, por el que se seleccionan las empresas y se fijan los precios unitarios de las unidades a suministrar en cada lote.
- B. Segundo, mediante los contratos derivados del acuerdo marco, tramitados posteriormente por las entidades anteriormente referidas para la adquisición efectiva de los bienes, de conformidad con las bases establecidas en los pliegos del acuerdo marco y con el procedimiento establecido en el artículo 198.4 del Texto Refundido de la Ley de Contratos del Sector Público.

1.2.3. El órgano de contratación competente para la tramitación del acuerdo marco será el Director del Instituto Nacional de Gestión Sanitaria (INGESA), con sede en la calle de Alcalá 56, 28071 Madrid.

³ Sujeto a la anterior normativa –TRLCS–.



ANEXO 4. EJEMPLO DE PLIEGO DEL SISTEMA DINÁMICO DE ADQUISICIÓN

Pliego de cláusulas administrativas particulares Sistema dinámico de adquisición para la contratación del suministro de biodiesel para la Empresa Municipal de Transportes Urbanos de Gijón, S.A. (EMTUSA)⁴.

1.3 PROCEDIMIENTO: Se trata de desarrollar un Sistema Dinámico de Contratación (en adelante SDC) de acuerdo con las normas de un procedimiento abierto a lo largo de todas sus fases y hasta la adjudicación, que se hará mediante subasta electrónica.

Este procedimiento permitirá que cualquier operador que lo desee pueda participar en el sistema, para ello deberá presentar una oferta indicativa que cumpla con las condiciones aprobadas y con los criterios de selección predeterminados.

Se constituirá de este modo una lista de empresarios aceptados y la posibilidad de ir incorporando a nuevos licitadores, para que de este modo se disponga de una amplia gama de ofertas posibles con el fin de obtener el mejor precio.

En una primera fase los interesados presentarán una oferta indicativa que comprenderá los aspectos señalados en los pliegos y que solo pretende facilitar al órgano de contratación la comprobación de que el producto a suministrar cumple con los requisitos indicados y la empresa cuenta con la capacidad y solvencia suficiente para suministrar el producto con garantías. La oferta definitiva para resultar adjudicatario se presentará en un momento posterior dentro del desarrollo de una subasta electrónica.

3. DURACIÓN DEL SISTEMA DINAMICO DE CONTRATACION Y DESARROLLO DEL PROCEDIMIENTO

El Sistema Dinámico de Contratación (SDC), para el suministro de Biodiesel tendrá una duración de 4 años.

Desde el momento de su publicación en el DOUE y en el BOE y hasta la expiración del procedimiento (al cabo de cuatro años), cualquier profesional o empresa que cumpla con los requisitos exigidos, de capacidad, habilitación profesional y solvencia, podrá solicitar su admisión al sistema sin que exista un plazo límite de admisión. Del mismo modo, los candidatos que hubieran sido admitidos al SDC se podrán dar de baja en cualquier momento, mediante el envío de una carta a través de medios electrónicos manifestando su deseo de darse de baja en el sistema.

EMTUSA resolverá la admisión o no admisión al SDC en el plazo máximo de 15 días desde la presentación de la solicitud, acompañada de la documentación exigida. El acuerdo deberá de ser adoptado por el Presidente y/o Director-Gerente, previa propuesta de la Mesa de Contratación reunida al efecto y su aceptación o rechazo será comunicado en el plazo de dos días.

⁴ Si bien este pliego no hace referencia a la compra de medicamentos o productos sanitarios, es un buen ejemplo de sistema dinámico de adquisición (sujeto a la anterior normativa).

El hecho de haber sido admitido al SDC, implica únicamente el derecho a recibir por medios electrónicos o telemáticos la invitación a participar en la licitación, que se articulará a través de una subasta electrónica, sin que exista ninguna obligación de participar.

La periodicidad de las subastas tendrá carácter semanal, aunque también podrá realizarse con lapsos de tiempo diferentes (inferiores o superiores a la semana), dependiendo de las necesidades de suministro. La cantidad semanal aproximada que se solicitará será la de dos cubas de 32.000 litros cada una de Biodiesel B-10, fijando EMTUSA los días de entrega del suministro.

Se invitará simultáneamente, a todos los empresarios homologados, precisando la fecha y la hora de comienzo (entre la fecha de envío y el comienzo debe de transcurrir al menos, dos días hábiles), así como el precio y cuantía sobre el que realizar la puja a la baja. Estas subastas serán de una única ronda (puja única por participante).

La adjudicación se realizará a quien oferte el precio más bajo, para el total de la cantidad de combustible objeto de licitación.

El Órgano de Contratación delegará en el Director-Gerente la aprobación de dicha adjudicación y la aprobación del gasto correspondiente. La adjudicación se anunciará en el perfil del contratante. Estos anuncios podrán agruparse trimestralmente.

La implementación del SDC se realizará a través exclusivamente de medios electrónicos, informáticos o telemáticos, por lo que los actos y manifestaciones de voluntad tanto del órgano de contratación como de las empresas licitadoras o contratistas que tengan efectos jurídicos y se emitan tanto en la fase preparatoria, como en las fases de licitación y adjudicación y ejecución del contrato, deben de ser autenticados mediante firma electrónica reconocida de acuerdo a la Ley 59/2003 de firma electrónica.

La persona física autorizada para la presentación de ofertas mediante firma electrónica reconocida (DNI digital, por ejemplo), deberá de ser previamente autorizada por el representante legal de la sociedad que formuló su adhesión al SDC.



ANEXO 5. EJEMPLO DE CLÁUSULAS DE OFERTA INTEGRADORA

Pliego de cláusulas administrativas particulares Acuerdo marco para la selección de la empresa que podrá efectuar los correspondientes suministros de medicamentos al Hospital Clínic de Barcelona (HCB). Expediente 18/0033, HCB.

1. Características del contrato:

1.A. Objeto del acuerdo marco

Se prevé la posibilidad de poder presentar oferta integradora para los siguientes conjuntos de lotes, en los términos previstos en el apartado 2.B del cuadro de características del PCAP:

LOT	GRUP 1
257	EVEROLIMUS 10 MG COMP
	EVEROLIMUS 5 MG COMP

LOT	GRUP 2
258	ENOXAPARINA 40 MG/4000 UI JER 0,4 ML
	ENOXAPARINA 60 MG/6000 UI JER 0,6 ML
	ENOXAPARINA 80 MG/8000 UI JER 0,8 ML

LOT	GRUP 3
259	LAMIVUDINA 150 MG COMP REC PELIC
	LAMIVUDINA 300 MG COMP REC PELIC

LOT	GRUP 4
260	EPOPROSTENOL TERMOESTABLE 0,5 MG VIAL
	EPOPROSTENOL TERMOESTABLE 1,5 MG VIAL

LOT	GRUP 5
261	IMANTINIB 100MG VIA ORAL (GENERICO)
	IMANTINIB 400MG COMP original

LOT	GRUP 6
262	ATOSIBAN 37,5MG VIAL SOL CONC PERF 5 ML
	ATOSIBAN 6,75MG VIAL SOL INY 0,9 ML

2. Características del procedimiento de licitación del acuerdo marco

2.B. Documentación obligatoria a incluir en los sobres

Presentación de oferta integradora (lotes 257, 258, 259, 260, 261 y 262).

- a) La oferta integradora solo se valorará si el licitador ha presentado aparte ofertas individuales válidas para cada uno de los lotes integrantes.
- b) La oferta debe presentarse de acuerdo con el modelo de oferta económica del anexo 3.1 del pliego de cláusulas administrativas particulares, que debe rellenarse teniendo en cuenta las siguientes instrucciones:
 - Las empresas que decidan presentar oferta integradora tendrán que indicar tanto el precio unitario en la casilla individual como el precio unitario en la casilla de la oferta integradora.
 - En el caso de que haya algún apartado de la oferta económico-integradora que no se haya rellenado, se considerarán los valores que haya formulado el licitador en la oferta individualizada correspondiente.
- c) Por lo que se refiere a los criterios de valoración técnica, el licitador queda vinculado a los compromisos que haya suscrito en las ofertas individualizadas de los lotes correspondientes a los artículos que conforman la oferta integradora.

2.D. Criterios de adjudicación del contrato

2.D.1. Ofertas integradoras

2.D.1.1. Evaluación de propuestas integradoras

Para los grupos de lotes que se indican a continuación, se prevé la posibilidad de que las empresas presenten ofertas integradoras.

Las empresas licitadoras que quieran presentar oferta integradora tendrán que presentar oferta específica para estos lotes integradores.

El órgano de contratación adjudicará los diferentes lotes que integran cada grupo al licitador que haya presentado la oferta con una mejor puntuación para cada uno de estos, siempre que la puntuación obtenida por el conjunto óptimo (formado por las ofertas con la suma de puntuación más ventajosa de cada uno de estos lotes) sea superior a la obtenida por la oferta integradora más ventajosa. En caso contrario, se adjudicará a la propuesta integradora que en comparación con el resto de proposiciones integradoras y con el conjunto óptimo de los lotes individuales obtenga mejor puntuación.

- A continuación se detallan los grupo que prevén la posibilidad de oferta integradora y peso relativo correspondiente a cada lote:

LOT	GRUP 1	PES RELATIU
257	EVEROLIMUS 10 MG COMP (equivalent LOT 49)	91%
	EVEROLIMUS 5 MG COMP (equivalent LOT 50)	9%

LOT	GRUP 2	PES RELATIU
258	ENOXAPARINA 40 MG/4000 UI JER 0,4 ML (equiv. Lot 133)	68%
	ENOXAPARINA 60 MG/6000 UI JER 0,6 ML (equiv. Lot 134)	19%
	ENOXAPARINA 80 MG/8000 UI JER 0,8 ML (equiv. Lot 135)	13%



LOT	GRUP 3	PES RELATIU
259	LAMIVUDINA 150 MG COMP REC PELIC (equiv. Lot 227)	80%
	LAMIVUDINA 300 MG COMP REC PELIC (equiv. Lot 228)	20%

LOT	GRUP 4	PES RELATIU
260	EOPROSTENOL TERMOESTABLE 0,5 MG VIAL	17%
	EOPROSTENOL TERMOESTABLE 1,5 MG VIAL	83%

LOT	GRUP 5	PES RELATIU
261	IMANTINIB 100MG VIA ORAL (GENERICICO)	5%
	IMANTINIB 400MG COMP original	95%

- Para poder comparar la oferta de conjunto óptimo (aquellas ofertas que en un análisis individual por lotes sean las primeras clasificadas) con las ofertas integradoras presentadas, se aplicará la siguiente fórmula:

- Cálculo oferta integradora

$$P_{integradora\ i} = P_{lote1} \times PESO_1 + P_{lote2} \times PESO_2 + P_{lote3} \times PESO_3$$

Siendo:

$P_{integradora\ i}$ = puntuación total de la propuesta integradora.

$P_{lote1/2/3}$ = puntuación total de cada uno de los lotes (el número de lote variará según corresponda) dentro de la oferta integradora, sobre 100 puntos.

- Cálculo conjunto óptimo

$$P_{óptimo\ i} = P_{lote1} \times PESO_1 + P_{lote2} \times PESO_2 + P_{lote3} \times PESO_3$$

Siendo:

$P_{óptimo\ i}$ = puntuación total de la propuesta con el conjunto óptimo.

$P_{lote1/2/3}$ = puntuación total de cada uno de los lotes (el número de lote variará según corresponda) de las ofertas realizadas para los primeros clasificados en el análisis individual para cada lote, sobre 100 puntos.

- La proposición más ventajosa será la oferta integradora con la puntuación ponderada más alta si se supera la suma ponderada de la puntuación de las mejores ofertas individuales de cada lote, con independencia de que estas correspondan a diferentes licitadores. En caso contrario, la adjudicación se propondrá a favor de la oferta individual más ventajosa de cada lote.

ANEXO 6. EJEMPLOS DE CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN

- Calidad⁵:

7. CRITERIOS DE VALORACIÓN DE LAS OFERTAS.

Los criterios y su ponderación están establecidos en consonancia con la Ley 29/2006, de 26 de julio, de garantías y uso racional de los medicamentos y productos sanitarios y alineados con las líneas estratégicas y planes de acción de Osakidetza, priorizándose, entre otras cuestiones:

- La seguridad al paciente: correcta identificación de los medicamentos para evitar errores de medicación.
- La seguridad al profesional sanitario
- Presentación: en dosis unitarias
- Adición de ninguna proteína de origen humano o animal en el cultivo celular
- Eficiencia
- Servicio al cliente (logística)

Asimismo, tanto la elección de los criterios y como su ponderación han sido aprobados por el Grupo de Trabajo de Contratación Administrativa de la Organización Central de Osakidetza.

Criterios sobre abastecimiento continuo del medicamento 2

Compromiso de mantener unas existencias mínimas de medicamento correspondientes a 2 meses de consumo, que garantice la adecuada continuidad del abastecimiento durante la vigencia del contrato 1

Compromiso de suministro ininterrumpido en tiempo y forma (ausencia de desabastecimiento).... 0,25

Compromiso de máxima fiabilidad en la gestión de pedido..... 0,25

Compromiso de la gestión del pedido con cobertura de servicios de entrega urgente inferior a 24horas 0,25

Cumplimiento de servicios de guardia y de prevención de catástrofes 0,25

CRITERIO PLAZO DE ENTREGA PEDIDOS ORDINARIOS 2

Plazo de entrega ordinaria de los pedidos del medicamento igual o inferior a 24 horas..... 2

Plazo de entrega ordinaria de los pedidos del medicamento superior a 24 horas..... 0

Criterios sobre calidad y seguridad del medicamento 33

Correcta identificación para garantizar el uso racional de los medicamentos 19

El laboratorio deberá garantizar la correcta identificación de medicamentos y de que los etiquetados del acondicionamiento primario, envase y embalaje cumplen la normativa vigente, de manera que la identificación no induzca a errores de medicación, ni errores sobre la naturaleza del producto, ni sobre las propiedades terapéuticas, ni errores entre las distintas presentaciones del medicamento o producto sanitario y que los textos sean perfectamente legibles, claros y reconocibles.

En el acondicionamiento primario del medicamento deberá incluir como mínimo los siguientes datos: denominación del principio activo, código nacional, nombre del laboratorio titular de la autorización, vía de

⁵ Criterios previstos en el pliego de Bases técnicas que regirán el procedimiento abierto, cuyo objeto es la contratación centralizada del suministro de los medicamentos factor IX de la coagulación (DOE) humano e insulina (DOE) soluble para todas las organizaciones de servicios de OSAKIDETZA.



administración, contenido volumen o unidades del principio activo, número de lote de fabricación, fecha de caducidad, precauciones de conservación y estabilidad, y demás datos que reglamentariamente se determinen. Se dará prioridad a los medicamentos:

- Con mayor y mejor información en el acondicionamiento primario. Se valorará muy positivamente que cada dosis unitaria incluya la fecha de caducidad, el lote y resto de datos del medicamento.
- Con un acondicionamiento primario que garantice la menor contaminación exterior e incremente la seguridad en la manipulación: proceso de descontaminación, presentación que facilita y aporta seguridad en la manipulación, presentación protegida de rotura, etc.
- En el caso de las formas parenterales, la etiqueta adhesiva del envase primario con los datos identificativos del medicamento es prioritaria al serigrafiado directo en el envase primario. Así mismo se dará prioridad a la etiqueta blanca frente a la etiqueta transparente.
- En el caso de las formas parenterales, se dará prioridad a las presentaciones que puedan leerse en ambos sentidos y que expresen la cantidad total de los principios activos que componen el medicamento por volumen total del envase, además de la concentración.

Criterios entre distintas presentaciones del mismo medicamento:

Además el tamaño grande y diferenciado de los datos de identificación y la diferenciación VISUAL por colores de las distintas presentaciones favorece la correcta identificación de los medicamentos y evita errores de medicación, por lo que se dará prioridad a los medicamentos que presenten la mejor diferenciación de los datos de identificación especialmente para las presentaciones de mayor consumo en Osakidetza.

Criterios sobre etiquetado y embalaje exterior y gestión de pedidos:

La correcta identificación de los productos citostáticos en todo el proceso de gestión intrahospitalaria hace necesaria la exigencia de determinadas características en el etiquetado y embalaje de los mismos. Serán prioritarios los siguientes requisitos:

- Identificar externamente las cajas que contengan citostáticos mediante etiqueta visible y llamativa que indique "Contiene citostáticos" "Manejar con precaución" o leyenda similar.
- Enviar la medicación citotóxica en embalajes o cajas separadas del resto de medicación que envía el distribuidor o laboratorio.
- El embalaje exterior debe ser suficientemente robusto para impedir rotura de la medicación contenida en su interior y permitir su correcto transporte y almacenamiento.
- Listar e identificar correctamente la medicación citostática enviada en cada partida, en esta línea Osakidetza llevará a cabo un control de recepción de material, incidiendo en su correcta identificación y envasado, y se advertirá a los distribuidores en caso de detectar anomalías con el fin de actuar en consecuencia.

Aspectos técnicos diferenciales..... 14

Se dará prioridad a los medicamentos:

- Que se presenten ya disueltos frente a los que se presenten en polvo y requieran ser reconstituídos.
- Que presenten mayores tiempos de estabilidad y datos de estabilidad en condiciones de uso habituales (distintas concentraciones, volúmenes, diluyentes, etc).
- Que cuenten con un mayor número de indicaciones terapéuticas (priorizando aquellas indicaciones más utilizadas en los centros de Osakidetza).
- Que no contengan excipientes de declaración obligatoria (EDO).
- Que cada envase unitario venga acondicionado directamente por el proveedor para protegerlo de la luz.
- Que se presenten en envases adecuados a la dispensación mensual del tratamiento en aquellos medicamentos susceptibles de ser dispensados en farmacia ambulatoria para pacientes externos.
- Que disponga de un tipo de tapón que facilite la reconstitución del vial.
- Que disponga de un sistema que garantice la seguridad en la manipulación del medicamento.
- Que se trate de bolsas libres de PVC y de ftalatos
- Se priorizarán aquellas presentaciones de medicamentos que sean de tamaño menor o similar a los que se usan actualmente, lo que favorece su utilización en armarios automatizados y frigoríficos, evitando así los problemas de dimensionamiento y reestructuración que conllevan las presentaciones de dimensiones superiores.
- Que no hayan sido objeto de incidencia con respecto al desprendimiento de caucho del tapón al interior del vial cuando se pincha el tapón.
- Que presente cualquier otra característica técnica y/o proyecto a favor del uso racional del medicamento según se define en la ley de Garantías y Uso Racional del Medicamento.
- Asimismo, se priorizará la incorporación a la oferta de proyectos innovadores sobre resultados en salud en la práctica real.

- Criterios sociales⁶

b) **Cursos de formación en materia de prevención, seguridad y salud laboral relacionados con el puesto de trabajo:** hasta X puntos.

Las empresas licitadoras ofertarán a los trabajadores que van a prestar el servicio, la impartición de cursos de formación específicos en materia de prevención, seguridad y salud laboral relacionados con los puestos de trabajo y funciones que desempeñan en el centro de trabajo objeto del contrato, que tendrá carácter complementario respecto de la formación básica que el empresario está obligado a proporcionar de acuerdo con las disposiciones vigentes aplicables; en particular en todos aquéllos que puedan calificarse como potencialmente peligrosos o cuya función implique un riesgo laboral elevado.

Las acciones formativas complementarias, que se valoran deberán concretarse por el órgano de contratación en función de la naturaleza y características del contrato.

Las empresas deberán indicar el importe económico total que van a destinar a financiar la ejecución de esta medida durante la vigencia del contrato, que podrá alcanzar hasta un máximo del 0,2% del presupuesto base de licitación, IVA excluido.

Se otorgará el máximo de puntos a la oferta económica, expresada en euros, de mayor cuantía presentada por las empresas licitadoras. Al resto se les asignará la puntuación con dos decimales que corresponda proporcionalmente.

5. **DENOMINACIÓN: MEDIDAS EN MATERIA DE IGUALDAD.**

PUNTUACIÓN: hasta X puntos (*máximo 10% de los puntos totales*).

- Se valorará hasta X puntos, el compromiso de la entidad licitadora de contratar para la ejecución del contrato, en el caso de nuevas contrataciones, bajas o sustituciones, un porcentaje superior a X puntos al porcentaje medio recogido por género y rama de actividad en la última Encuesta de Población Activa del Instituto Nacional de Estadística para el sector correspondiente.

Se le otorgará la mayor puntuación al licitador que haya ofertado el mayor porcentaje por encima de los X puntos al porcentaje indicado en el criterio de adjudicación. El resto de licitadores obtendrán una puntuación decreciente y de forma proporcional, conforme a la siguiente fórmula:

$$P = Po / PoM \times (\text{puntuación máxima})$$

Resultando: **P** (*puntuación obtenida por la entidad licitadora*) = **Po** (*porcentaje superior al mínimo*) / **PoM** (*porcentaje superior al mínimo establecido contenido en la mejor oferta de las licitadoras*) **x** (*puntuación máxima*).

⁶ Ejemplos de criterios de valoración de ofertas susceptibles de ser utilizados en la contratación pública de servicios por los diferentes órganos de contratación de la Junta de Extremadura (Circular 1/17, de 8 de mayo de 2017, de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa de Extremadura).



- Se valorará hasta X puntos, la mayor adecuación de un plan de igualdad específico que la entidad licitadora se compromete a aplicar en la ejecución del contrato, que detalle las políticas de igualdad de la empresa en relación con la ejecución del contrato en cuanto a:
 - Salud laboral.
 - Retribuciones.
 - Acceso al empleo.
 - Clasificación profesional.
 - Calidad.
 - Estabilidad laboral.
 - Duración y ordenación de la jornada laboral.
 - Otras.

- Criterios medioambientales⁷

A) DENOMINACIÓN: SISTEMA DE GESTIÓN MEDIOAMBIENTAL.

PUNTUACIÓN: hasta X puntos (*máximo 10% de los puntos totales*).

Se valorará el compromiso por parte del adjudicatario de llevar a cabo un programa de buenas prácticas medioambientales adaptadas a las peculiaridades de los centros y de la actividad, dirigidas principalmente a conseguir la máxima eficacia energética dentro de las instalaciones, a minimizar el impacto ambiental de su actividad y a un compromiso permanente con el medio ambiental.

Los licitadores presentarán la propuesta de gestión medioambiental que pretenden llevar a cabo en los centros en la ejecución de la prestación.

- Adaptación a las peculiaridades de los centros: hasta X puntos.
- Calidad de las medidas propuestas de eficacia energética: hasta X puntos.
- Viabilidad y adaptación al centro de las medidas propuestas para minimizar el impacto ambiental de la prestación del servicio: hasta X puntos.

⁷ Ejemplos de criterios de valoración de ofertas susceptibles de ser utilizados en la contratación pública de servicios por los diferentes órganos de contratación de la Junta de Extremadura (Circular 1/17, de 8 de mayo de 2017, de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa de Extremadura).

