

Los hospitales concertados licitan su principal contrato de fármacos

VALORACIÓN DE 100 MILLONES DE EUROS/ El concurso engloba a una veintena de centros médicos que buscan negociar mejores precios, algo que es difícil por tratarse de medicinas exclusivas y con patente.

Gabriel Trindade. Barcelona

El **Consorti de la Salut i Social de Catalunya (CSC)**, patronal que agrupa a unos cincuenta hospitales concertados en la comunidad autónoma, acaba de abrir la licitación del principal contrato de medicamentos del año. Se trata del acuerdo marco de suministro de fármacos I, un contrato que hace referencia a medicamentos exclusivos, es decir, protegidos por propiedad intelectual. El presupuesto de licitación es de 57 millones de euros pero, si se tienen en cuenta la prórrogas, su valor es de 106,8 millones.

La licitación del contrato la ejecutan 21 centros médicos. Entre ellos, se encuentran la Corporació Sanitària Parc Taulí, el Hospital Sant Celoni, la Fundació Hospital de Palamós, la Fundació Salut Empordà o, el **Consorti Sanitari del Garraf**. La operación se articula a través del **Servei Agregat de Contractacions Administratives del Consorti (Sacac)**, la central de compras de la patronal. La organización otorga autonomía a cada centro médico para decidir si se adscribe a una licitación o no.

Los centros médicos concertados no están obligados a acudir a una licitación por procedimiento abierto en el caso de los medicamentos exclusivos. Al tratarse de fármacos con patente, los hospitales



El Parc Taulí de Sabadell es uno de los 21 centros médicos que han participado en la licitación.

podrían negociar el acuerdo por su cuenta y sin necesidad de concurso. Sin embargo, el CSC intenta ofrecer la máxima transparencia durante el proceso.

Poca competencia

Fuentes del sector indican que los acuerdos se cierran sin competencia. "Al ser medicamentos exclusivos, las rebajas de precio son mínimas", subrayan. En este sentido, señalan que en una licitación de medicamentos genéricos, el descenso del precio inicial puede ser de casi el 20%. No

En estos tipos de concursos suele haber poca rebaja de precio porque casi no hay competencia

Los principales lotes pertenecen a los consorcios del Maresme, Vic y Terrassa

obstante, existen casos de laboratorios que han realizado contraofertas, al considerar que sus fármacos ofrecían mejores prestaciones que los inicialmente estipulados en el concurso.

El contrato incluye hemostáticos (fármacos para contener hemorragias), antibacterianos, antivirales de todo tipo e inmunosupresores, entre otros. El principal lote del contrato pertenece al **Consorti Sanitari del Maresme**, cuya licitación llega a 8,4 millones; el segundo, al **Consorti Hospital de Vic** (7,4 millones), y el

tercero, al **Consorti Sanitari de Terrassa** (6,5 millones).

El calendario del proceso estipula que el plazo para presentar las ofertas expira el 21 de marzo. La apertura de plicas se producirá el 5 de abril. El contrato se adjudicará durante las semanas siguientes.

El CSC es una organización que reúne a proveedores del CatSalut, el sistema sanitario catalán. El organismo engloba a más de 80 asociados, entre hospitales, consultorios de primaria y otros centros médicos, todos ellos privados sin ánimo de lucro.

Un gasto que creció un 9,5% en 2015

El gasto farmacéutico del CatSalut (que engloba tanto el coste de los medicamentos expendidos en farmacias con recetas, como los utilizados en hospitales públicos y concertados) vuelve a crecer. Pese a los decretos del Gobierno español de 2011 y 2012 para controlar la factura farmacéutica, la sanidad catalana destinó 2.249 millones de euros a este capítulo en 2015, un 9,5% más que un año antes. El incremento se produjo especialmente en los medicamentos de dispensación hospitalaria, que suelen ser los más innovadores (y, por tanto, con patentes vigentes), aunque los fármacos dispensados con receta también crecieron. El control del gasto farmacéutico es uno de los grandes objetivos de todos los sistemas sanitarios (y de sus centros médicos). Se trata de una de las partidas más importantes, que año tras año se incrementa por la aparición de nuevos medicamentos. Es también una de las más abultadas del Departament de Salut, cuyo presupuesto para este año —según el proyecto de ley, todavía pendiente de aprobación— asciende a un total de 8.750,5 millones, 408,4 millones de euros más que en 2016, pero lejos del importe de 2010.

Deducible.es espera ingresar un millón gracias a su plataforma de gastos de I+D

E. Galián. Barcelona

La consultora Deducible.es tiene previsto alcanzar el millón de euros de facturación durante 2017, tras ingresar 770.000 euros el año pasado. Para lograr este objetivo, la firma de Barcelona confía en el buen rendimiento de la plataforma que ha creado para gestionar las deducciones por gastos en investigación y desarrollo (I+D). El objetivo es que las pymes y las *start up* puedan acceder de forma sencilla a este tipo de bonificaciones que, de otra manera, suelen gestionarse a través de asesorías especializadas. "En



Raúl Vila y Sergio Galiano, fundadores de Deducible.es.

muchos casos, las empresas pequeñas no pueden acceder a este tipo de servicios por su elevado coste", explica Sergio Galiano, cofundador de la plataforma junto al también consultor Raúl Vila.

Los ahorros por deducciones en I+D para micropymes y *start up* oscilan entre los 4.000 euros y los 7.000 euros, y, en el caso de empresas medianas, las bonificaciones se sitúan entre los 15.000 euros y los 40.000 euros.

Deducible.es cuenta con trece trabajadores, con una previsión de ampliar la plantilla hasta los 20 empleados.

Muji prevé abrir cuatro nuevas tiendas

Expansión. Barcelona

La marca japonesa Muji prevé incrementar un 10% sus ventas en España en 2017 y abrir otros cuatro establecimientos en un plazo de tres años, entre ellos una tienda insignia a corto plazo.

El director general de su filial en España, Joaquim de Toca Andreu, señaló ayer que estas operaciones forman parte de un plan de crecimiento definido tras la compra, el año pasado, de los establecimientos franquiciados, con el que prevé consolidar su presencia en la Península Ibérica.

Muji se marca alcanzar una facturación de 9,35 millones de euros este año, frente a los 8,5 obtenidos en 2016. En la actualidad, Muji da trabajo a 50 personas en España, que están repartidas entre las dos tiendas en Madrid y las tres de Barcelona, donde también tiene la sede de su división para España, informa *Efe*.

Fundada en 1980, la firma japonesa aterrizó en España en 2006 gracias a la apertura de su primera tienda, ubicada en la Rambla Catalunya de Barcelona. A nivel global, su volumen de negocio es de 2.800 millones de euros.