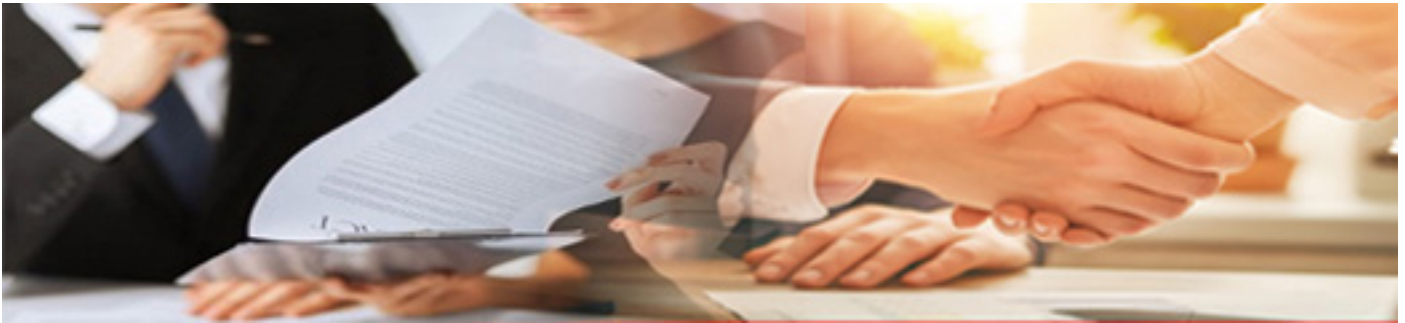


## 11.16 Contratación pública aplicada a la sanidad



Los Servicios de Salud no disponemos de todos los medios materiales y personales precisos para el cumplimiento de los fines públicos. Para ello, debemos recurrir al sector privado y contratar los bienes, servicios y obras necesarios dentro del marco jurídico de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público (LCSP).

**Autora: Belén Méndez Alonso**

*Jefe de Servicio  
Unidad de Contratación Administrativa  
Gerencia Asistencial de Atención Primaria - SERMAS  
Comunidad de Madrid*

Se recomienda imprimir 2 páginas por hoja

### **Citación recomendada:**

Mendez Alonso B. Contratación Pública aplicada a la sanidad [Internet]. Madrid: Escuela Nacional de Sanidad; 2022 [consultado día mes año]. Tema 11.16. Disponible en: [direccion url del pdf](#).



TEXTOS DE ADMINISTRACION SANITARIA Y GESTIÓN CLINICA  
by UNED Y ESCUELA NACIONAL DE SANIDAD  
is licensed under a Creative Commons  
Reconocimiento- No comercial-Sin obra Derivada  
3.0 Unported License.



### **Resumen:**

La contratación pública es el procedimiento a través del cual un ente que pertenece al sector público selecciona a una persona, con independencia de que sea física o jurídica, para que lleve a cabo la ejecución de una obra, la prestación de un servicio o el suministro de un bien, todo ello destinado a la satisfacción de una finalidad pública.

Conocer y aplicar la normativa sobre contratación va a permitir el diseño y la planificación de aquellas actuaciones que van a

garantizar una compra estratégica y una gestión de esta de una manera más eficiente.

Con esta exposición se pretende recoger los principales aspectos de la contratación pública con el fin de tener una primera aproximación a la gestión contractual.

1. Principios de la contratación pública
2. Planificación de las compras
3. Tipos de contratos
4. Procedimientos de contratación
5. Los contratos menores
6. Pliego de cláusulas administrativas: definición y características
7. Pliego de prescripciones técnicas: definición y características
8. Seguimiento y ejecución del contrato
9. Portal de la transparencia

*Lecturas recomendadas*

Veremos los principios que inspiran la actividad contractual, los distintos tipos de contratos administrativos que podemos celebrar atendiendo a las prestaciones del contrato, los procedimientos que podemos llevar a cabo, los pliegos que tenemos que elaborar para recoger las obligaciones y derechos de las partes y las condiciones o requerimientos técnicos de la prestación.

Por último, abordaremos una de las fases más importantes que es la de ejecución y seguimiento del contrato. En ella, destacaremos la figura del responsable del contrato que será la persona encargada de supervisar la ejecución del

contrato y de realizar las actuaciones necesarias para asegurar la correcta ejecución del contrato por la empresa.

Todo lo anterior tendrá un balance positivo, si hemos planificado y publicado en el Portal de la Contratación los contratos que necesitamos. El resultado será la selección de una buena oferta cuyo adjudicatario tendrá la capacidad y las solvencias suficientes para ejecutar el contrato con garantías de éxito que satisfagan nuestra necesidad y cumplimiento de nuestros fines asistenciales.

*Los Servicios de Salud no disponemos de todos los medios materiales y personales precisos para el cumplimiento de los fines públicos. Para ello, debemos recurrir al sector privado y contratar los bienes, servicios y obras necesarios dentro del marco jurídico de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público (LCSP).*

*La actividad contractual no sólo es importante para la racionalización del gasto público, sino que, por su contacto directo con el sector privado, es un instrumento clave de estímulo del tejido productivo.*

## 1.- Principios de la contratación pública

Los Servicios de Salud no disponemos de todos los medios materiales y personales precisos para el cumplimiento de los fines públicos. Para ello, debemos recurrir al sector privado y contratar los bienes, servicios y obras necesarios dentro del marco jurídico de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público (LCSP).

Bajo el "paraguas jurídico" de la ley de contratos del sector público, veremos cómo un gerente de un hospital, órgano con capacidad para contratar, va a poder adjudicar un suministro, un servicio o bien una obra para satisfacer los fines que le son encomendados. Este órgano de contratación estará asistido, salvo excepciones, por un órgano colegiado, la mesa de contratación, que le elevará una propuesta de adjudicación.

Los Servicios de Salud, como parte del sector público, vamos a estar sometidos a un sistema de fiscalización, previa o posterior y a un control, interno por la Intervención, o externa por los Tribunales de Cuentas y los Tribunales de Contratación.

No olvidemos nunca que, como responsables de la gestión, tenemos la obligación de gestionar de forma eficiente los fondos públicos que pongan a nuestra disposición.

La actividad contractual no sólo es importante para la racionalización del gasto público, sino que, por su contacto directo con el sector privado, es un instrumento clave de estímulo del tejido productivo.

La Ley de contratos recoge una serie de **principios rectores** que van a constituir la base de toda compra pública. Estos principios son:

### — PUBLICIDAD

Tenemos que publicar toda aquella información y aquellos documentos relativos la actividad contractual al objeto de asegurar la transparencia y el acceso público a los mismos por cualquier interesado.

### — IGUALDAD DE TRATO Y NO DISCRIMINACION

Significa que todos los licitadores deben hallarse en pie de igualdad tanto en el momento de presentar sus

ofertas como en el momento de su valoración por la entidad adjudicadora. Tenemos que evitar las cláusulas que favorezcan a determinadas empresas.

— TRANSPARENCIA

Todas las condiciones en un procedimiento de licitación deben de estar formuladas de forma clara, precisa e inequívoca en el anuncio de licitación o en los pliegos con el objeto de que cualquier empresa pueda acceder a la licitación en condiciones de formular una oferta cabal y pueda conocer qué es lo que queremos y cómo deseamos que se ejecute el contrato.

— PROPORCIONALIDAD

Las prestaciones y obligaciones del contrato, los criterios de adjudicación, las solvencias financieras y técnicas que se exijan a las empresas , deben tener una adecuada relación y coherencia con el objeto del contrato.

— CONCURRENCIA

Este principio consiste en que cualquier empresa pueda acceder al procedimiento de contratación y pueda tener la posibilidad de poder ofertar para dar respuesta a nuestras necesidades.

— INTEGRIDAD

La definición previa de las necesidades, una adecuada planificación, un uso eficiente de los fondos públicos y una compra pública estratégica entendida como aquella que es social y medioambientalmente responsable, van a contribuir a la selección de la mejor oferta y a una compra pública más eficiente.

---

## **2.- Planificación de las compras**

---

Normalmente, los profesionales de los diferentes Servicios/ Unidades de un Centro Sanitario serán los que en primer término van a detectar qué se necesita y serán ellos, bien directamente o

a través de sus jefes de servicio, los que promuevan y propongan la contratación al gestor o gerente para que la lleve a cabo en tiempo y forma.

Tenemos que hacer un análisis de esas necesidades y programar con anticipación suficiente qué procedimientos tenemos que llevar a cabo.

La falta de previsión o de planificación va a suponer la comisión de irregularidades y la utilización de procedimientos no conformes con la ley de contratos, así como la utilización o un abuso de la compra directa o compra menor con el riesgo de adquisiciones de baja calidad o de elevado coste. En estos casos, no estaremos gestionando de forma eficiente, en cuanto que no podremos seleccionar a la oferta más ventajosa y no haremos un uso adecuado de los fondos públicos.

Comprar lo que no es necesario es la mayor irregularidad que puede cometer el gestor público. Siempre hay que hacer un informe justificativo que motive de forma clara esa necesidad. Si sabemos lo que necesitamos, vamos a ser capaces de determinar los requisitos para licitar, qué criterios de adjudicación voy a utilizar para adjudicar el contrato, cómo quiero que realicen el servicio que quiero contratar o qué características técnicas debe cumplir el producto que me tienen que suministrar.

Es necesario que la planificación se haga al inicio de cada ejercicio, bien con carácter anual o para varios años. Por ley resulta obligatoria su publicación para determinados contratos.

---

### **3.- Tipos de contratos**

---

Una vez detectadas las necesidades de un centro sanitario u hospital, tenemos que definir las características técnicas del producto que queremos adquirir o las prestaciones del servicio que queremos contratar.

Las condiciones o prestaciones van a determinar el tipo de contrato que tenemos que celebrar:

- Contratos de suministro
- Contratos de servicios

- Contratos de obras
- Concesiones de servicios
- Concesiones de obras

Son **contratos de suministro** los que tienen por objeto la adquisición, arrendamiento financiero, arrendamiento, con o sin opción de compra, de productos o bienes muebles.

También se considerarán contratos de suministro:

- Aquellos en los que el empresario se obligue a entregar una pluralidad de bienes de forma sucesiva sin que la cuantía total se defina con exactitud al tiempo de celebrar el contrato, por estar subordinadas las entregas a las necesidades del adquirente.
- Los que tengan por objeto la adquisición y el arrendamiento de equipos y sistemas de telecomunicaciones o para el tratamiento de la información, sus dispositivos y programas, y la cesión del derecho de uso de estos últimos. Sin embargo, si vamos a adquirir programas de ordenador desarrollados a medida se considerarán contratos de servicios.
- Los de fabricación, por los que la cosa o cosas que hayan de ser entregadas por el empresario deban ser elaboradas con arreglo a características peculiares.

La duración general de este tipo de contratos es de 5 años máximo incluidas las prórrogas, éstas siempre se producirán de forma expresa.

Son **contratos de servicios** aquellos cuyo objeto son prestaciones de hacer consistentes en el desarrollo de una actividad o dirigidas a la obtención de un resultado distinto de una obra o suministro. La contrapartida por el servicio realizado es pagada directamente por el hospital.

No podrán ser objeto de estos contratos los servicios que impliquen ejercicio de la autoridad inherente a los poderes públicos.

La duración general de este tipo de contratos es de 5 años máximo incluidas las prórrogas, éstas siempre se producirán de forma expresa.



Son **contratos de obras** aquellos que tienen por objeto la ejecución de una obra, aislada o juntamente con la redacción del proyecto.

- a) Obras de primer establecimiento, reforma, restauración, rehabilitación o gran reparación.
- b) Obras de reparación simple.
- c) Obras de conservación y mantenimiento.
- d) Obras de demolición.

El **contrato de concesión de servicios** es aquel en virtud del cual encomendamos al contratista la gestión de un servicio cuya prestación sea de titularidad o competencia de un hospital.

Ejemplo: Concesión del servicio de explotación de la cafetería/comedor público y cafetería/comedor profesional del Hospital.

La contrapartida por el servicio realizado es el derecho a explotar los servicios objeto del contrato o bien por dicho derecho acompañado de un pago. Es decir, en este mismo ejemplo, la remuneración de la empresa no procede del pago por el hospital sino de los precios de las bebidas y alimentos que abonen los usuarios del comedor.

La **concesión de obras** es un contrato en virtud del cual el hospital contrata la realización de unas obras. La contraprestación a favor de la empresa consiste, o bien únicamente en el derecho a explotar la obra o bien en dicho derecho acompañado del de percibir un precio.

Ejemplo: Concesión de obra para la construcción, conservación y explotación de un Hospital

Por lo tanto, la diferencia entre un contrato de servicios o de obra y un contrato de concesión de servicios o de obras está en que en el primero, la empresa adjudicataria recibe una cantidad fija por prestar un servicio o realizar una obra, mientras que, en una concesión, la remuneración de la empresa consiste en el derecho a explotar una obra o servicio. Esto implica un riesgo que asume el contratista y que tiene que soportar como concesionario, si la explotación del servicio o la obra no produce los efectos económicos pretendidos.

Por último, pueden darse contratos que comprendan prestaciones

propias de dos o más contratos de obras, suministros o servicios. Estos serían los llamados **contratos mixtos**

Ejemplo: suministro ecógrafos y servicio mantenimiento

---

## 4.- Procedimientos de contratación

---

Como señala la LCSP la celebración de un contrato administrativo requerirá la previa tramitación del correspondiente expediente, que se iniciará por el Gerente de un hospital motivando la necesidad del contrato.

En el expediente se justificará, entre otros aspectos, la elección del procedimiento, los criterios de solvencia técnica o profesional, y económica y financiera que tiene que reunir el contratista, los criterios que se tendrán en cuenta para adjudicar el contrato, así como las condiciones especiales de su ejecución.

Completado el expediente de contratación, se dictará resolución motivada por el órgano de contratación aprobando el mismo, los pliegos que regirán el contrato y disponiendo la apertura del procedimiento de adjudicación. Dicha resolución implicará también la aprobación del gasto. Este importe será el presupuesto máximo sobre el que el licitador puede ofertar. Si lo superase, quedaría excluido automáticamente.

Esta resolución deberá ser objeto de publicación en el perfil de contratante para conocimiento y participación de todas las empresas interesadas.

Los **procedimientos de contratación** que podemos llevar a cabo para licitar, siempre electrónicamente, pues ya no caben las ofertas en papel, están regulados en la ley de contratos y constituyen la herramienta de la contratación pública cuyo fin es dar respuesta a las necesidades que motivaron su puesta en marcha.

La utilización del procedimiento adecuado nos permitirá formalizar un contrato que nos dé las garantías suficientes para su correcta ejecución.



## **TIPOS DE PROCEDIMIENTO**

### **ORDINARIOS:**

- ✓ PROCEDIMIENTO ABIERTO Y PROCEDIMIENTO SIMPLIFICADO: el órgano de contratación publica un anuncio de licitación y todo empresario interesado puede presentar una oferta.
  - Ejemplo: compra de medicamentos NO exclusivos
  - Ejemplo: contratación de un servicio de limpieza en un hospital
- ✓ PROCEDIMIENTO RESTRINGIDO: se publica una convocatoria de licitación y los empresarios interesados pueden presentar una solicitud de participación, pero solo presentan oferta aquellos empresarios que son seleccionados por el órgano de contratación atendiendo a su solvencia.
  - Ejemplo: contratación de la concesión de un servicio de explotación de cafetería

### **EXTRAORDINARIOS:**

- ✓ PROCEDIMIENTO DE LICITACIÓN CON NEGOCIACION: la adjudicación recae en el licitador justificadamente elegido por el órgano de contratación, tras negociar las condiciones del contrato con los candidatos. Este procedimiento procede en determinados casos previstos en la LCSP.
  - Ejemplo: contratación Tecnologías de la información
- ✓ En otros supuestos, para la adjudicación del contrato se puede consultar y negociar con los candidatos sin publicar previamente un anuncio de licitación (PROCEDIMIENTO NEGOCIADO SIN PUBLICIDAD: por imperiosa urgencia, por exclusividad, prestaciones complementarias).
  - Ejemplo: la compra de medicamentos exclusivos
- ✓ DIÁLOGO COMPETITIVO: previsto por la LCSP para determinados casos, la mesa de contratación dirige

un diálogo con los candidatos seleccionados, previa convocatoria y solicitud de participación de estos, a fin de desarrollar una o varias soluciones susceptibles de satisfacer las necesidades del órgano de contratación y que servirán de base para que los candidatos elegidos presenten una oferta.

o Ejemplo: Diálogo competitivo para la creación de soluciones de gestión del archivo de historias clínicas con el fin de ser un hospital digital.

- ✓ PROCEDIMIENTO DE ASOCIACIÓN PARA LA INNOVACIÓN: cuya finalidad es el desarrollo de productos, servicios u obras innovadores, que no existen en el momento de la compra, pero que pueden desarrollarse en un periodo de tiempo y la compra ulterior de los suministros, servicios u obras resultantes. Los empresarios presentan sus solicitudes de participación en respuesta a la convocatoria de licitación, pero solo los candidatos seleccionados por el órgano de contratación presentan proyectos de investigación o innovación destinados a responder a sus necesidades.
  - o Ejemplo: Servicio de desarrollo, evaluación y adquisición de un "test multimarcaador que permita la caracterización molecular de tumores de pacientes con cáncer de pulmón no microcítico mediante secuenciación masiva de nueva generación.

## **FASES DEL PROCEDIMIENTO DE CONTRATACIÓN**

Las principales **fases de un procedimiento de compra pública** son la preparación del expediente, la licitación y adjudicación de la mejor oferta y por último la fase de ejecución y seguimiento del contrato.

### FASE PREPARATORIA

Una vez detectada la necesidad, haremos consultas a diferentes empresas, si estamos ante productos o servicios que nunca hemos contratado, veremos el precio de mercado y definiremos las prestaciones y el objeto del contrato.

En esta fase determinaremos el procedimiento a llevar a cabo y una vez aprobado el expediente y ordenada su publicación pasaremos a la siguiente fase.

### FASE DE LICITACIÓN

En esta fase se realiza la convocatoria a las empresas para que en un plazo determinado presenten sus ofertas.

Una vez finalizado, la mesa de contratación, órgano colegiado que asiste al Gerente del hospital, procederá al examen de las ofertas y de la capacidad de las empresas, y concluirá con la formulación de una propuesta que elevará a Gerencia para su adjudicación.

### FASE DE EJECUCIÓN

Una vez adjudicado el contrato, pasamos a la siguiente fase de ejecución que comienza con la **formalización del contrato**.

En esta fase se comprueba la correcta ejecución de la prestación.

*Se consideran contratos menores los contratos de valor estimado inferior a 40.000 euros, cuando se trate de contratos de obras, o a 15.000 euros, cuando se trate de contratos de suministro o de servicios.*

---

## 5.- Los contratos menores

---

Se consideran contratos menores los contratos de valor estimado inferior a 40.000 euros, cuando se trate de contratos de obras, o a 15.000 euros, cuando se trate de contratos de suministro o de servicios.

Hablar de compra menor es hablar de compra directa.

La compra menor regulada en la ley no es un procedimiento, pero sí se requiere el inicio de un expediente.

El contrato menor debe reunir unos requisitos marcados por la ley y se encuentra sometido al principio de transparencia y publicidad. No se puede alterar el objeto del contrato, fraccionándolo, para eludir la tramitación de un procedimiento de licitación o aprobar contratos menores con carácter recurrente en el tiempo cuando pueden formalizarse en un único contrato que se haya adjudicado previa licitación y conforme a la ley.

## 6.- Pliego de cláusulas administrativas: definición y características

En un procedimiento de contratación debemos elaborar el pliego de cláusulas administrativas siempre antes de publicar la convocatoria.

El pliego de cláusulas administrativas es un documento que incluirá, entre otros aspectos, la definición del objeto del contrato, el presupuesto de licitación, los criterios de solvencia del empresario, los criterios de adjudicación del contrato, los derechos y obligaciones de las partes, la obligación de cumplimiento de las condiciones laborales, etc.

## 7.- Pliego de prescripciones técnicas: definición y características

Otro documento muy importante que tenemos que elaborar necesariamente es el pliego de prescripciones técnicas.

Este pliego va a recoger las condiciones o requerimientos técnicos de la prestación objeto del contrato. Las prestaciones determinarán la tipificación del contrato.

El pliego técnico incluirá la definición de la calidad de la prestación y vinculará al hospital y a la empresa que ejecutará el contrato.

Son los profesionales que ejercen su actividad asistencial en el centro sanitario los que han detectado una necesidad y los que, bien directamente o bien a través de Comisiones especializadas o de sus jefes de Servicios, los que van a poder elaborar un pliego que recoja las características técnicas del producto que se ajuste a la necesidad a satisfacer. La experiencia es un grado y por ello en muchas ocasiones nos tenemos que retroalimentar de la ejecución de contratos anteriores.

Por otro lado, es conveniente señalar que no podemos pedir a las empresas contratistas que realicen aportaciones ajenas al contrato, donaciones o la asunción de obligaciones desmesuradas.

Tanto en el pliego de cláusulas administrativas como en el pliego

*El pliego de cláusulas administrativas incluirá, entre otros aspectos, la definición del objeto del contrato, el presupuesto de licitación, los criterios de solvencia del empresario, los criterios de adjudicación del contrato, los derechos y obligaciones de las partes, la obligación de cumplimiento de las condiciones laborales, etc.*

*Este pliego va a recoger las condiciones o requerimientos técnicos de la prestación objeto del contrato. Las prestaciones determinarán la tipificación del contrato.*

técnico hay que evitar introducir cláusulas oscuras que impidan al licitador conocer el alcance de los requerimientos de la gerencia contratante.

## 8.- Seguimiento y ejecución de los contratos

Una vez adjudicado el contrato, pasamos a la siguiente fase de ejecución del contrato que comienza con la formalización.

Atendiendo al carácter formal de la compra pública se realizará siempre en documento escrito. No cabe, por lo tanto, la contratación verbal.

Excepcionalmente, cuando el hospital tiene que actuar de manera inmediata a causa de acontecimientos catastróficos, de situaciones que supongan grave peligro (por ejemplo, situación de pandemia COVID), puede contratar verbalmente sin obligación de tramitar un expediente de contratación. Podrá ordenar la ejecución de lo necesario para remediar el acontecimiento producido o satisfacer la necesidad sobrevenida, o contratar libremente su objeto, en todo o en parte, sin sujetarse a los requisitos formales establecidos en la ley. Son lo que llamamos contratos de emergencia.

La ejecución de los contratos públicos es la fase más importante, pues de ahí depende el correcto cumplimiento de la necesidad pública a satisfacer con el contrato.

La ejecución se encuentra presidida por una serie de prerrogativas que tiene el hospital. Dichas prerrogativas consisten en la facultad que tiene de interpretar unilateralmente las cláusulas del contrato, resolver las dudas que ofrezca su incumplimiento y acordar unilateralmente la suspensión del contrato. Asimismo, el gerente puede modificar el contrato en aras del interés público y en los casos y en la forma previstos en la ley.

La ejecución del contrato debe realizarse conforme a los términos recogidos en los pliegos de cláusulas administrativas particulares y de prescripciones técnicas que rigen el contrato y que obligan a ambas partes, al hospital y a la empresa adjudicataria.

Dicho todo esto, **¿quién será la persona encargada de velar por el correcto cumplimiento del contrato?** La LCSP obliga a designar un **responsable del contrato**.

*¿Quién será la persona encargada de velar por el correcto cumplimiento del contrato? La ley obliga a designar un responsable del contrato.*

*La ejecución del contrato debe realizarse conforme a los términos recogidos en los pliegos de cláusulas administrativas particulares y de prescripciones técnicas que rigen el contrato y que obligan a ambas partes, al hospital y a la empresa adjudicataria.*

El gerente de un hospital deberá determinar a qué profesional le corresponde supervisar su ejecución y adoptar las decisiones y dictar las instrucciones necesarias con el fin de asegurar la correcta realización de la prestación contratada: jefe de servicio de cirugía, jefe de servicio técnico de mantenimiento, etc.

El responsable del contrato podrá ser una persona física o jurídica, vinculada a la gerencia o ajena a él. Por ejemplo, en una obra de construcción de un centro de salud será el director facultativo contratado por la gerencia quien realice el seguimiento de la ejecución de la obra.

El contrato se tiene que ejecutar con las garantías suficientes para que llegue a su buen fin. Si el contratista ejecuta correctamente las obras, suministros o servicios en los términos pactados, el hospital procederá al pago del precio como su principal obligación según lo acordado.

En caso de incumplimiento contractual, cumplimiento parcial o defectuoso o demora en la ejecución, por parte del contratista, se prevén dos mecanismos alternativos para atender este tipo de incumplimientos: penalidades o resolución del contrato. El responsable del contrato pondrá en conocimiento de la gerencia los incumplimientos que se den.

---

## 9.- Portal de la transparencia

---

No quería terminar esta exposición sin antes hablar de la obligación a la que estamos sometidos todos los servicios públicos de difundir determinada información sin esperar una solicitud concreta de los ciudadanos.

Esta obligación está recogida *Ley 19/2013, de 9 de diciembre, de transparencia, acceso a la información pública y buen gobierno*. En el marco de las obligaciones de transparencia encontramos también un desarrollo normativo por parte de las Comunidades Autónomas

En los Portales de Transparencia creados para tal fin, debemos publicar todos los contratos con indicación del objeto, duración, el

*En los Portales de Transparencia creados para tal fin, debemos publicar todos los contratos*

importe de licitación y de adjudicación, el procedimiento utilizado para su celebración, el número de licitadores participantes en el procedimiento y la identidad del adjudicatario, así como las modificaciones del contrato.

Igualmente serán objeto de publicación las decisiones de desistimiento y renuncia de los contratos.

También deberemos publicar la información relativa a los contratos menores que podrá realizarse trimestralmente.



## Lecturas recomendadas

- LA LEY DE CONTRATOS DEL SECTOR PÚBLICO 9/2017. SUS PRINCIPALES NOVEDADES, LOS PROBLEMAS INTERPRETATIVOS Y LAS POSIBLES SOLUCIONES. José María Gimeno Feliú, Aranzadi, 2019.
- COMENTARIOS A LA LEY 9/2017 DE CONTRATOS DEL SECTOR PÚBLICO. Canales Gil, Álvaro; Huerta Barajas, Justo Alberto – Edición BOE 2018
- “ON THE EFFECTIVENESS OF PUBLIC PROCUREMENT OF MEDICINES IN THE EU”

Informe en el que se analizan los procedimientos de compra de medicamentos en países de la UE, en el marco de las Directivas 2014/23 y 2014/24 UE

Encuesta realizada entre nov. 2020-en 2021 con el apoyo de una consultora externa (Baker McKenzie) . Participaron 13 empresas miembros de EFPIA y las asociaciones nacionales.

Se apuntan elementos clave que afecta a la eficacia de las compras.

- “INFORME SOBRE COMPRA PUBLICA DE BIOSIMILARES EN EL SNS”

Enlace: [Compra pública de medicamentos biosimilares en el Sistema Nacional de Salud - BioSim](#)

## Abreviaturas:

LCSP: ley de contratos del sector público

OC: órgano de contratación

PCAP: Pliego de cláusulas administrativas

PPT: Pliego de prescripciones técnicas

## Textos legales

- 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.
- Ley 19/2013, de 9 de diciembre, de transparencia, acceso a la información pública y buen gobierno.