

ETIQUETAS Y NORMALIZACIÓN EN LA COMPRA PÚBLICA SANITARIA

‘Hacia la Excelencia en la Contratación Pública’



ÍNDICE

- ¿Qué son las etiquetas en la contratación pública?
- ¿Para qué sirven y qué representan?
- ¿Por qué modificará la normalización y las etiquetas el modelo de compra pública?
- ¿Qué pueden hacer los licitadores en materia de etiquetas?
- ¿Cuáles son las etiquetas más importantes en la contratación pública sanitaria?
- ¿Cuál es el procedimiento para implantar etiquetas?
- ¿Por qué Lentisco?

¿Qué son las etiquetas en contratación pública?

El actual proceso de compra pública está enfocado hacia la búsqueda de la mejor relación calidad-precio. Esta búsqueda implica, necesariamente, la existencia de un **proceso selectivo** en el que se debe aplicar un doble filtro: por un lado, en cuanto a la selección de los participantes (licitadores) y, por otro, en cuanto a la elección de la mejor de las ofertas presentadas.

Pero ¿cómo saber cuándo se está ante un licitador competente, o ante la mejor relación calidad-precio posible? Para poder dar respuesta a estas preguntas es necesario acudir a una serie de criterios y herramientas que permitan realizar correctamente la valoración comparativa entre las distintas posibilidades existentes. y estas importantes decisiones necesitan estar basadas en **el mayor grado de objetividad posible**.

Precisamente para lograr esa objetividad, la normativa establece diferentes instrumentos, entre los que destacan con fuerza las **etiquetas**, que son los **certificados emitidos por un tercero acerca del cumplimiento por un licitador o por una obra, servicio o suministro** de determinadas normas técnicas o de gestión generalmente reconocidas y aceptadas. Esas normas sirven como un parámetro que estandariza las cualidades y calidad ofrecida de los productos y servicios por un licitador.

¿Para qué sirven y qué representan?

La Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, ha incorporado y dado carta de naturaleza a la integridad y a la transparencia como nuevos principios fundamentales de la contratación pública. El reforzamiento de estos principios se pone, además, en relación como elementos necesarios con la consecución del logro de la mejor relación calidad-precio en la compra pública.

Para facilitar esa labor, y a la vez **reforzar la transparencia y objetividad del órgano de contratación**, la nueva Ley ha incorporado en su articulado múltiples referencias al uso de normas técnicas (normalización) y **certificaciones por entidades acreditadas, que podrán ser utilizadas para definir tanto los criterios de adjudicación, como los elementos de solvencia o las condiciones especiales de ejecución del contrato**.

La Ley define <etiqueta> como **“cualquier documento, certificado o acreditación que confirme que las obras, productos, servicios, procesos o procedimientos de que se trata cumplen determinados requisitos”**.

Al ser emitidas por terceros cualificados, gozan de presunción de validez y mayor fuerza probatoria frente la mera declaración responsable emitida por el propio interesado.

Una de las cuestiones que más preocupa a los funcionarios responsables de compra pública es su propia **responsabilidad**. Como gestores de fondos públicos, tienen una gran responsabilidad y un riguroso modelo sancionador aplicable. Por este motivo, las etiquetas representan una de las herramientas más adecuadas para una actuación administrativa solvente e ímpolita, por lo que **serán muy bien recibida por los órganos de contratación**.

Por otro lado, las etiquetas, como elemento de verificación del cumplimiento de requisitos y/o directrices aplicables en el proceso contractual, permiten a los órganos de contratación establecer sistemas objetivos de selección de licitadores y ofertas que no limitan la competencia ni restringen la participación, ya que posibilitan la búsqueda de la mejor relación calidad-precio en las ofertas, al tiempo que se mantiene un escrupuloso cumplimiento de la legislación.

■ ¿Por qué modificarán la normalización y las etiquetas el modelo de compra pública?

Las Directivas en que se basa la vigente Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, tienen como uno de sus fundamentos el cumplimiento de la **Estrategia Europa 2020**, que convierte a la contratación pública en una herramienta de implantación de políticas económicas y sociales.

Para los órganos de contratación, la introducción de las etiquetas en la licitación supone el establecimiento de **criterios objetivos**, reconocidos por la propia ley, que le permiten seleccionar de forma rápida, ágil y directa licitadores y ofertas sin incurrir en vulneración de las normas, restricción de la competencia ni favoritismo, **salvaguardando su propia responsabilidad**. Además, los convierte en actores de ese proceso de ahorro público y **compra íntegra y responsable**.

Por lo tanto, esta nueva realidad y el campo de posibilidades que se abre frente a ella va a suponer una modificación de los procesos de selección de la compra pública, especialmente a nivel de criterios y operativa, de forma que todos los actores deberán adaptarse a los cambios.

Por otra parte, la presencia de las etiquetas será transversal a lo largo de todo el procedimiento de contratación, por lo que su aplicación tendrá múltiples posibilidades o combinaciones con total libertad de configuración por parte del órgano de contratación.



EUROPE 2020

A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth

■ ¿Qué pueden hacer los licitadores en materia de etiquetas?

La actual normativa de contratación pública obliga a **umentar el grado de objetividad, transparencia e integridad en cada etapa del proceso de compra pública**, y las etiquetas son una excelente herramienta para que los órganos de contratación respalden objetivamente sus decisiones.

En tal sentido, la incorporación de normas reconocidas con carácter general en las distintas fases del expediente de contratación permite seleccionar a los licitadores y las ofertas alineados con los valores defendidos por la vigente normativa de contratación pública.

Esta actualización de los licitadores en materia de etiquetas y certificación del cumplimiento de normas internacionalmente reconocidas concede una ventaja competitiva respecto a quienes no lo hacen.

La utilidad de estas herramientas a disposición de las organizaciones se despliega en dos líneas que, si bien diferenciadas, constituyen los dos lados de una misma figura.

De un lado, la oportunidad de la **implantación de los estándares** nacionales e internacionales que constituyen el fundamento material de las mencionadas etiquetas, suponen una mejora constatable de la **reputación de marca y de la calidad media de las proposiciones u ofertas** que van a permitir a las organizaciones posicionarse en los procesos de compra pública y conseguir un elemento de diferenciación respecto al resto de competidores.

De otro lado, ayudan a la **Administración a cumplir sus objetivos** respecto del cumplimiento de los principios de integridad y eficiencia que la Ley propugna, así como liberando de responsabilidad al personal de los órganos de contratación que debe diseñar y aplicar los criterios y cláusulas sobre los que se realizará la adjudicación.

■ ¿Cuáles son las etiquetas más importantes en la contratación pública?

El espectro de la normalización muy amplio. Sin embargo, la experiencia de Lentisco nos muestra que hay determinadas etiquetas que están llamadas a jugar un importante papel en la contratación pública sanitaria.

A continuación se recoge un breve **listado ejemplificativo** de etiquetas que se refieren al propio licitador o a los productos o servicios que estos pueden ofrecer.

Etiquetas relevantes en contratación pública (a modo de ejemplo)

Norma	Materia	Ámbito	Aplicación
UNE 19601	Sistemas de gestión de compliance penal. Requisitos con orientación para su uso.	Nacional	Integridad de las empresas. Diferenciación en la contratación pública. Criterios éticos
ISO 37001	Sistemas de gestión antisoborno. Requisitos con orientación para su uso.	Internacional	Integridad en la contratación pública. Criterios éticos.
ISO 27001	Gestión de la seguridad de la información.	Internacional	Seguridad en el tratamiento de datos. Aplicaciones y software sanitario. Calidad y seguridad.
ISO 45001	Seguridad y salud en el trabajo.	Internacional	Cumplimiento de normativa de seguridad y protección laboral. Criterios sociales.
ISO 20400	Compras sostenibles. Directrices.	Internacional	Uso de criterios de compra que favorezcan el impacto positivo social, económica y medioambientalmente. Criterios sociales.
ISO 14040	Gestión ambiental. Análisis del ciclo de vida. Principios y marco de referencia.	Internacional	Coste de Ciclo de Vida en productos. Criterio básico para la determinación de la mejor relación calidad-precio.
IQNet SR-10	Sistema de Gestión de la Responsabilidad Social.	Internacional	Responsabilidad social corporativa y gestión de la sostenibilidad. Criterios sociales.
ISO 13485	Sistema de Gestión de la Calidad para Productos Sanitarios.	Internacional	Gestión de calidad. Seguimiento post comercialización. Cumplimiento Reglamento UE 745/2017. Calidad y seguridad.
ISO 22301	Sistema de Gestión de Continuidad de Negocio.	Internacional	Modelo de gestión frente circunstancias adversas que protege empleados, reputación y viabilidad empresarial. Aseguramiento de suministro o servicio durante el tiempo de contrato.
Certificado EFR	Modelo de Gestión de la Conciliación.	Nacional	Sistema de conciliación de la vida personal y profesional de los empleados. Criterios sociales.
GDP / BPD	Buenas prácticas de distribución de medicamentos y principios activos.	Nacional	Gestión de la calidad de la cadena de suministro. Calidad.

■ ¿Cuál es el procedimiento para implantar etiquetas?

En primer término, las organizaciones deben decidir cuál va a ser su estrategia respecto de las etiquetas. Para ello, resulta esencial estudiar qué relación existe entre la etiqueta y la estrategia de acceso al mercado de la organización, ya sea etiqueta de producto o de licitador.

En segundo lugar, debe realizarse un estudio previo de situación y desarrollar un programa de implantación de los sistemas que se encuentran recogidos por la etiqueta.

En última instancia, el sistema implantado debe ser certificado por una entidad acreditada para la obtención definitiva de la etiqueta.

■ ¿Por qué Lentisco?

LENTISCO es el *partner* apropiado para la implantación de sistemas certificables y directrices internacionales por su **doble experiencia en el mundo de la normalización y la implantación de sistemas de gestión** relacionados con el desarrollo de negocio, y en el ámbito de la **contratación pública sanitaria**.

Ambas visiones resultan esenciales para que la implantación de etiquetas resulte eficiente y suponga un elemento diferenciador y facilitador del acceso al mercado.

LENTISCO diseña y ejecuta todas las implantaciones como un **proyecto llave en mano**, desde el estudio previo de situación, hasta la entrega del sistema para su certificación final. En dichos procesos la integración de los departamentos de normalización y de contratación pública de Lentisco supone una garantía de éxito en las implantaciones, tanto a nivel corporativo, como de procesos concretos.





Lentisco

SENTIDO AL ÉXITO

Alcalá 67, planta 2 • Madrid
Cirilo Amorós 86, 2ª Pta. 6 • Valencia
Tfnos: 91.821.62.83 / 96.100.14.77

www.lentisco.es