



Faus & Moliner Abogados

Descuentos y otras ofertas comerciales a hospitales.

Cuestiones regulatorias y de competencia

Xavier Moliner

Abogado



- **Cuestiones regulatorias**
 - Real Decreto Legislativo 1/2015, de 24 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de garantías y uso racional de los medicamentos y productos sanitarios.

 - Código Farmaindustria



- **Art. 4.6 : Regla general de prohibición**

- Elemento **objetivo** o conducta:

el ofrecimiento directo o indirecto de cualquier tipo de incentivo, bonificaciones, descuentos, primas u obsequios

- Elemento **subjetivo** (doble):

***Autor de la conducta** : quien tenga intereses directos o indirectos en la producción, fabricación y comercialización de medicamentos*

***Destinatario de la conducta**: los profesionales sanitarios implicados en el ciclo de prescripción, dispensación y administración de medicamentos o a sus parientes y personas de su convivencia*



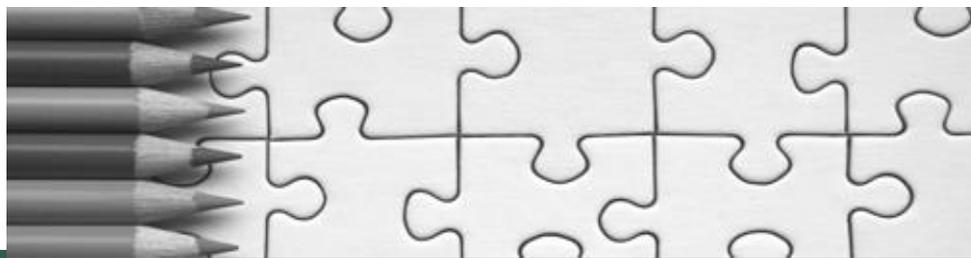
•Art. 4.6 : Regla general de prohibición

- Elemento **finalista**:

*A efectos de **garantizar la independencia** de las decisiones relacionadas con la prescripción, dispensación, y administración de medicamentos respecto de intereses comerciales*



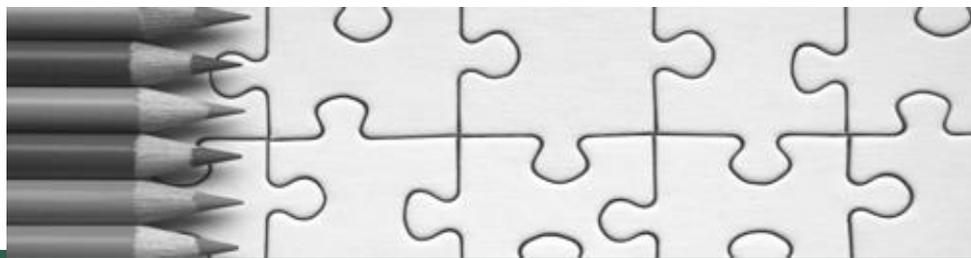
- **Art. 4.6: Excepción**
 - *Descuentos por pronto pago o descuentos por volumen de compras*
 - *Que realicen los distribuidores a las oficinas de farmacia*
 - *Siempre que no se incentive la compra de un producto frente al de sus competidores y*
 - *Queden reflejados en la correspondiente factura.*
 - *Estos descuentos podrán efectuarse para los medicamentos financiados con cargo al SNS*
 - *Requisito: registro mensual de los descuentos en las interconectado telemáticamente con el Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad.*



- **Interpretación del art. 4.6**
- Norma limitativa de derechos y, además, de carácter sancionador.
- Interpretación restrictiva: evitar su aplicación a supuestos distintos
- Los principios de legalidad y tipicidad: sólo cabe sancionar las conductas en las que **concurran todos los elementos integrantes** y descritos del hecho tipificado como ilícito.

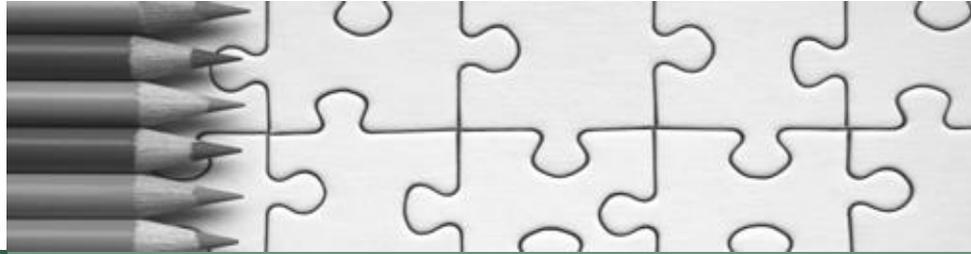


- **Interpretación del art. 4.6**
- Interpretación **literal**: la prohibición exige que el destinatario del descuento sea un profesional sanitario o a sus parientes o personas de su convivencia = **personas físicas**.
- Interpretación **finalista**: el sentido y finalidad de la prohibición es, "*garantizar la **independencia** entre las decisiones de compra y las decisiones de prescripción, dispensación y administración.*



Conclusiones:

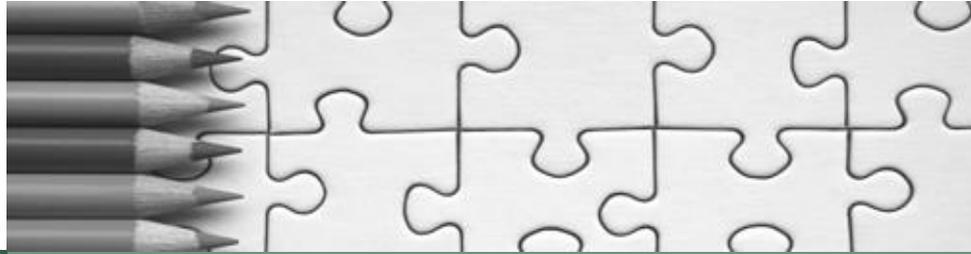
1. La prohibición de ofrecer descuentos no aplica cuando el destinatario del descuento **no es un profesional sanitario-persona física.**
2. Los **descuentos ofrecidos a hospitales y centros sanitarios no están prohibidos.** El beneficiario del descuento es un ente con personalidad jurídica propia.
3. Si el hospital es privado recomendamos cierta prudencia cuando los partícipes o socios del hospital sean los propios o profesionales sanitarios: descuento en factura no bonificaciones mediante otros sistemas.



Código Farmaindustria

Faus & Moliner Abogados

- Código FI tiene un redactado similar a “ley de garantías”, en materia de ofrecimiento de descuentos.
- La interpretación expuesta es compatible con las disposiciones del Código.
- Código FI regula también las **donaciones, subvenciones o ventajas en especie**:
 - (i) propósito de colaborar con asistencia sanitaria, investigación, docencia/formación o asistencia social o humanitaria;
 - (ii) que el acuerdo se formalice en un documento;
 - (iii) no como método vinculado a la promoción o venta del producto.



Descuentos – Derecho de la competencia

- Tying/Bundling
- Descuentos
- Precios predatorios



1. Tying/Bundling

Tying
¿Qué es?

Condicionar venta de "A" a que el cliente también compre "B".

Bundling
¿Qué es?

Pure bundling:

Venta conjunta de dos bienes A y B, que no están disponibles de forma individual.

Mixed bundling:

Venta conjunta de dos bienes A y B, que además están disponibles de forma individual. El precio del paquete A-B es inferior a la suma de los precios individuales.



2. Descuentos

Descuentos por volumen o cantidad



Descuentos ligados al volumen de ventas

Presunción de legalidad

Descuentos exclusivos



Descuento condicionado a que el cliente compre sólo mis productos

Presunción de ilegalidad

Tercera categoría



No son ni descuentos por volumen de ventas ni por exclusividad pero tienen el mismo efecto que los descuentos de exclusividad

Serán ilegales en función del caso concreto



3. Precios Predatorios

¿Qué es?



Vender a precios excesivamente bajos para eliminar a un competidor y poder elevar los precios posteriormente.



Cuestiones de competencia

Faus & Moliner Abogados

TEST a tener en cuenta

¿Posición dominante en el mercado?

¿Se ha producido realmente un abuso de posición dominante?

¿Existe exclusión en el mercado?

¿Existe alguna justificación objetiva?



Faus & Moliner Abogados

Muchas gracias