



ANÁLISIS GENERAL DE LAS LICITACIONES Y TRATOS DIRECTOS DE MEDICAMENTOS REALIZADAS POR CENABAST DURANTE EL 2015

Estadísticas generales sobre las licitaciones de medicamentos evaluadas por CENABAST durante el 2015, motivos por la que estas se declaran desiertas y por los que se procede a realizar una contratación directa

Unidad de Estudios

Septiembre 2016

Índice

Antecedentes.....	3
Introducción.....	4
Objetivo general.....	4
Objetivos específicos.....	4
Metodología.....	5
Alcances.....	5
Presentación de resultados	7
Licitaciones con ofertas hábiles.....	7
Licitaciones desiertas.....	15
Tratos directos	19
Conclusiones	22
Recomendaciones	23
Anexos	24
Anexo 1: Criterios de evaluación de las ofertas (Bases 272).....	24
Anexo 2: Programas Ministeriales con licitaciones adjudicadas en 2015.....	26

Antecedentes

CENABAST es un servicio público, que para el cumplimiento de sus objetivos estratégicos institucionales, desarrolla habitualmente procesos de compras destinados a la adquisición de productos con el objeto de apoyar las acciones de salud, cumpliendo con sus fines y funciones. Estos procesos se realizan principalmente mediante llamados a licitaciones públicas a través del Portal de Mercado Público.

La Ley 19.886 de Compras Públicas establece cuatro tipos de adquisición o mecanismos de compra, estos mecanismos fueron diseñados teniendo en cuenta criterios como el incentivo la competencia y el ajuste a la necesidad que se desea satisfacer. Estos mecanismos son los siguientes:

1. Catálogo electrónico de Convenios Marco

Es una modalidad de adquisición en la cual se establecen precios y condiciones de compra para bienes y servicios. Tales bienes y servicios se disponen en un Catálogo Electrónico mediante el cual los organismos públicos acceden directamente, pudiendo emitir una orden de compra a los proveedores licitados. Su uso corresponde siempre, a menos que el producto no esté disponible bajo esta modalidad, o bien, se encuentren condiciones más favorables mediante otro mecanismo de compra.

2. Licitación Pública

Procedimiento administrativo de carácter concursal, mediante el cual la administración realiza un llamado público, convocando a los interesados para sujetándose a las bases fijadas formulen propuestas de entre las cuales seleccionará y aceptará la más conveniente.

3. Licitación Privada

Procedimiento de compra excepcional de carácter concursable, similar a la licitación pública, salvo que solo compiten los proveedores que han sido invitados por la entidad licitante, cuyo mínimo es tres de acuerdo a la Ley de Compras Públicas.

4. Trato Directo o Contratación Directa

Mecanismo de compra excepcional cuya contratación se realiza a un proveedor con previa resolución fundada, solicitando un mínimo de tres cotizaciones, salvo las causales establecida en Art. 10 del reglamento.

Independiente del mecanismo utilizado para la compra de productos, las ofertas disponibles son evaluadas mediante criterios económicos, comerciales y técnicos. Tales productos y sus ofertas se revisan en una Comisión de adquisición para compras mayores a 3.000 UF, definida en el decreto N° 78/1980 y compuesta por el Subsecretario del Ministerio de Salud, o su representante que la presidirá, el Jefe de uno de los Departamento de Oficina de Planificación y Presupuesto del Ministerio de Salud, designado por el Ministro, el Director del Fondo Nacional de Salud y dos Directores de Servicios de Salud designados por el Ministro de Salud. Para compras menores a 3.000 UF, estas se analizan en una comisión integrada exclusivamente por miembros de CENABAST, encabezada por su Director.

Introducción

En el presente estudio, se muestra el comportamiento de una serie de factores evaluados para licitaciones públicas de medicamentos efectuadas durante el año 2015, donde se han estudiado los criterios de adjudicación, el comportamiento de proveedores, número de ofertas por licitación y el ahorro obtenido por los productos adquiridos, entre otros. También se busca obtener información relevante del proceso de licitaciones públicas, específicamente en lo referido al número de ofertas recibidas por CENABAST, licitaciones declaradas desiertas y sus motivos, además de las causales de tratos directos.

Objetivo general

- Analizar las características generales de las licitaciones públicas y tratos directos de medicamentos efectuados por CENABAST durante el 2015.

Objetivos específicos

- Identificar variables que puedan incidir en la participación de más oferentes en las licitaciones públicas.
- Determinar la relación existente entre las características de las licitaciones y el ahorro.
- Estudiar los criterios de evaluación utilizados en los procesos de adjudicación de licitaciones de medicamentos de CENABAST.
- Analizar los motivos por lo cual las licitaciones son declaradas desiertas.
- Detallar las causas que justifican la contratación directa en CENABAST.

Metodología

El estudio propone un análisis de las principales características asociadas a las licitaciones y tratos directos realizados por CENABAST, mediante una investigación exploratoria, empleando estadísticas descriptivas de las principales variables involucradas. Para analizar la información referente a las licitaciones públicas de CENABAST con ofertas hábiles, se utilizan como fuente de información los informes de evaluación de las ofertas realizadas por los proveedores, donde se presenta el resultado del análisis administrativo y técnico registrado en las ofertas. Estos informes presentan información general del producto, de la última compra efectuada por CENABAST que se utiliza como referencia en la evaluación de las ofertas, así como también el precio promedio registrado en Mercado Público del producto para un determinado período (excluyendo las compras efectuadas por CENABAST). Además se registra la información referente a las ofertas recibidas como: proveedor, unidad de despacho, cantidad ofertada, precio unitario, monto, comisión CENABAST (%), procedencia del producto y variación de precio ofertado con respecto a precio promedio en Mercado Público. Por último, se presenta el puntaje obtenido de cada oferta para cada criterio de evaluación, como se explica en el **Anexo 1**.

Respecto a las licitaciones declaradas desiertas, la información sobre los productos licitados se obtuvo de bases de datos internas de CENABAST, lo que fue complementado con registros sanitarios de los productos, obtenidos del Instituto de Salud Pública (ISP), e información sobre las ofertas recibidas de Mercado Público (ChileCompra).

En el caso de los tratos directos, la información sobre los productos involucrados y causales que originaron la contratación directa, se obtuvo de los registros internos de las compras de CENABAST.

Alcances

Los productos considerados en este estudio son los fármacos que fueron comprados por CENABAST a través de licitación o por trato directo, como también los medicamentos que fueron licitados y declarados desiertos. Las líneas o mecanismos de operación que se estudian corresponden a:

- Intermediación: Medicamentos e insumos y dispositivos médicos que son requeridos por los clientes de la red asistencial de salud, a través del sistema de captura vía web.
- Programas Ministeriales: Servicio de intermediación para la ejecución de Programas Ministeriales mandatados por las Subsecretarías de Redes Asistenciales y de Salud Pública.

En el caso de las licitaciones públicas, este estudio analiza aquellas que presentan ofertas hábiles y que fueron evaluadas por la Comisión de adquisición o por decisión del Director durante el 2015, como también las que fueron declaradas desiertas sin ofertas hábiles, cuyo cierre de ofertas ocurrió durante ese año. Respecto a los tratos directos, se consideran aquellos cuyo proceso de compra fue iniciado el mismo año.

Los procesos de compras son regidos por las bases de licitación N°272, de año 2014 y sus posteriores modificaciones.

Presentación de resultados

Licitaciones con ofertas hábiles

Descripción de los datos

Durante el 2015, CENABAST evaluó 589 procesos de licitación pública de medicamentos, donde 519 corresponden a la línea de operación de Intermediación y 70 de Programas Ministeriales. De estos 589 procesos se desprenden 619 líneas de licitación (o líneas de productos), lo que significa que un proceso de licitación puede comprender el requerimiento de más de un producto (en adelante se referirá a las “líneas de licitación” como “licitación” solamente).

En el **Anexo 2** se muestra el listado de los Programas Ministeriales considerados en estos procesos licitatorios que fueron adjudicados.

Clasificación por estado de licitación y línea de operación

La **Tabla 1** presenta el número de licitaciones según su estado y línea de operación, es decir, licitaciones adjudicadas y licitaciones desiertas dentro de la operación de Intermediación y de Programas Ministeriales. De esta, se desprende que el 93% del total de líneas de licitación han sido adjudicadas y el restante 7% han quedado desiertas. Además, el 86% de las licitaciones corresponden a Intermediación y el 14% a Programas Ministeriales, siendo 5,4 veces más las licitaciones de Intermediación que las de Programas Ministeriales.

Tabla 1: Clasificación de las licitaciones según su estado y línea de operación

Estado licitación	Intermediación	Programas Ministeriales	Total
Adjudicada	495	80	575
Desierta	40	4	44
Total	535	84	619

Número de ofertas por licitación

La **Tabla 2** presenta el total de ofertas por licitación, segregada por su estado y línea de operación. Se observa que la línea de operación de Programas Ministeriales es aquella que presenta el mayor promedio de ofertas por licitación (2,7 versus 1,9 de Intermediación), y en general, el número promedio de ofertas por licitación es 2,0.

Tabla 2: Promedio de ofertas por licitación según su estado y línea de operación

Línea de operación Estado licitación	Número de licitaciones	Número de ofertas	Promedio de ofertas por licitación
Intermediación	535	1.029	1,9
Adjudicada	495	985	2,0
Desierta	40	44	1,1
Programas Ministeriales	84	229	2,7
Adjudicada	80	224	2,8
Desierta	4	5	1,3
Total	619	1.258	2,0

Ahorro de las licitaciones adjudicadas

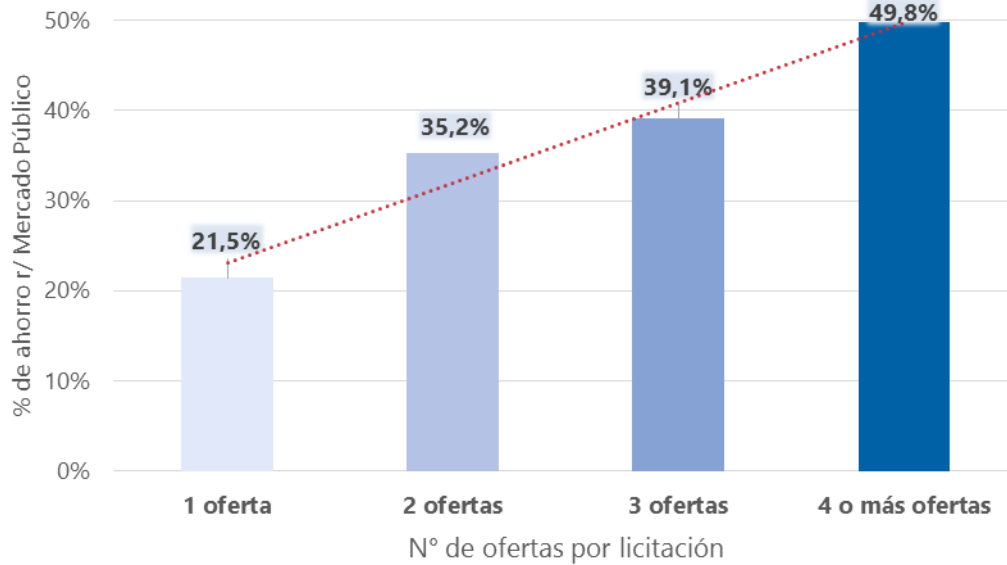
La Tabla 3 muestra la distribución del número de licitaciones según la línea y operación y la cantidad de ofertas recibidas, junto con el valor en pesos de estas compras realizadas por CENABAST, su valor promedio de adquisición a través del Mercado Público, y el porcentaje de ahorro promedio de CENABAST con respecto a Mercado Público. El 40,3% (232 de 575) de las licitaciones tiene solo 1 oferta, mientras que solo el 11,8% tiene 4 o más ofertas, observándose que la cantidad de licitaciones disminuye a medida que se reciben más ofertas. El ahorro promedio del total de licitaciones es 35,3%, resultando mayor en Programas Ministeriales que en Intermediación, así como también, el valor promedio adjudicado por licitación (437 millones de pesos Programas Ministeriales, 103 millones de pesos en Intermediación).

Tabla 3: Ahorro de licitaciones adjudicadas según línea de operación y número de ofertas

Línea de operación Número de ofertas	Cantidad de licitaciones	Valor CENABAST (MM\$)	Valor Mercado Público (MM\$)	% Ahorro CENABAST r/ Mercado Público
Intermediación	495	50.927	73.852	31%
1 oferta	205	18.475	22.849	19%
2 ofertas	177	16.438	24.140	32%
3 ofertas	67	8.014	12.966	38%
4 o más ofertas	46	7.999	13.898	42%
Programas Ministeriales	80	34.940	58.955	41%
1 oferta	27	14.072	18.593	24%
2 ofertas	23	7.627	13.001	41%
3 ofertas	8	3.623	6.137	41%
4 o más ofertas	22	9.619	21.224	55%
Total	575	85.868	132.807	35%

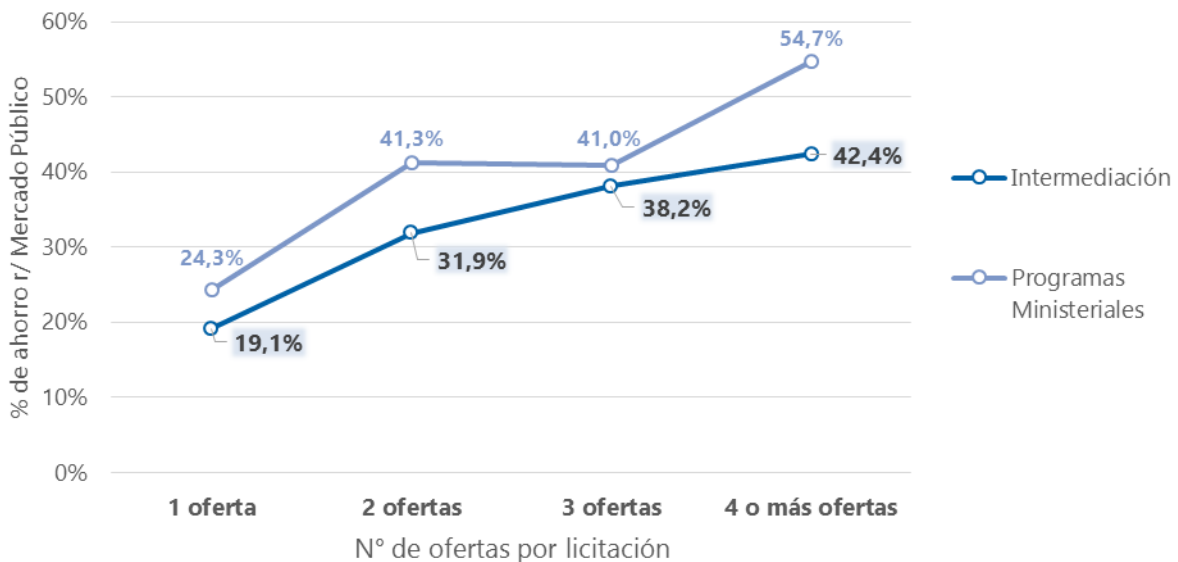
El **Gráfico 1** muestra que las licitaciones con una sola oferta tienen un ahorro promedio de 21,5%, mientras que licitaciones con 4 o más ofertas tienen un ahorro promedio de 49,8%, observándose una tendencia, donde a mayor número de ofertas por licitación, mayor es el porcentaje de ahorro promedio obtenido por CENABAST respecto a Mercado Público

Gráfico 1: Ahorro de licitaciones adjudicadas según número de ofertas



Por otra parte, el **Gráfico 2** muestra esta misma tendencia desglosado por línea de operación. Los Programas Ministeriales tienen en todos los casos un ahorro promedio respecto a Mercado Público más alto que por Intermediación.

Gráfico 2: Ahorro de licitaciones adjudicadas según línea de operación y número de ofertas



La **Tabla 4** presenta la distribución del número de licitaciones adjudicadas según el tipo de producto (clasificación interna de CENABAST), el valor en pesos de estas compras realizadas por CENABAST, su valor promedio de adquisición a través del Mercado Público, y el porcentaje de ahorro promedio de CENABAST con respecto a Mercado Público. Se observa que los sueros son el tipo de producto que genera menor ahorro (6,4%), mientras que el mayor ahorro se obtiene en los psicotrópicos (50%). Además, los fármacos son el tipo de producto con mayor número de licitaciones adjudicadas cuyo ahorro (35,2%) es muy cercano al ahorro promedio total.

Tabla 4: Ahorro de las licitaciones adjudicadas según tipo de producto

Producto	Cantidad de licitaciones	Valor CENABAST (MM\$)	Valor Mercado Público (MM\$)	% Ahorro CENABAST r/ Mercado Público
Fármacos	495	70.312	108.489	35,2%
Refrigerados	28	10.363	16.862	38,5%
Sueros	28	3.102	3.314	6,4%
Psicotrópicos	24	2.091	4.143	49,5%
Total	575	85.867	132.807	35,3%

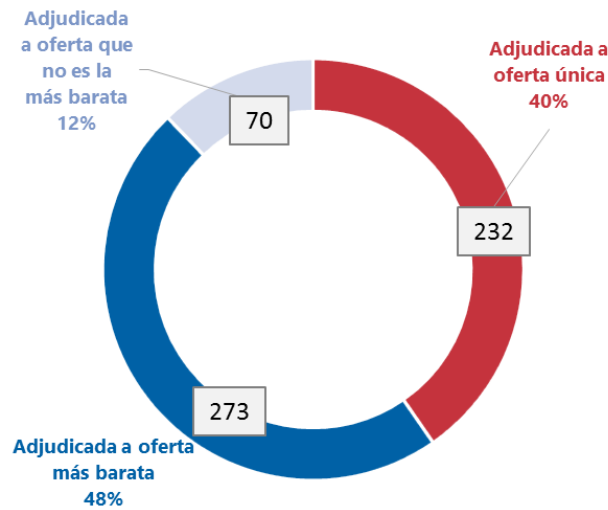
Criterios de evaluación

La evaluación de las licitaciones contempla un conjunto de factores, que son de tipo económico, comercial y técnico, que a su vez poseen una serie de subfactores a evaluar de cada una de las ofertas recibidas (para más detalle ver **Anexo 1**). A continuación se analizarán los subfactores más relevantes de estos criterios:

a) Factor económico: Precio

El **Gráfico 3** muestra el número y porcentaje de licitaciones adjudicadas a la única oferta disponible, a la oferta que no es la más económica y a la oferta más económica. Se observa que el 40% (232) de las licitaciones adjudicadas presenta una única oferta, y el 60% (343) restante pertenece a licitaciones adjudicadas con más de una oferta. Dentro de estas últimas, el 80% se adjudica a la más económica, en otras palabras, 4 de cada 5 licitaciones con más de una oferta se la adjudica la oferta más económica.

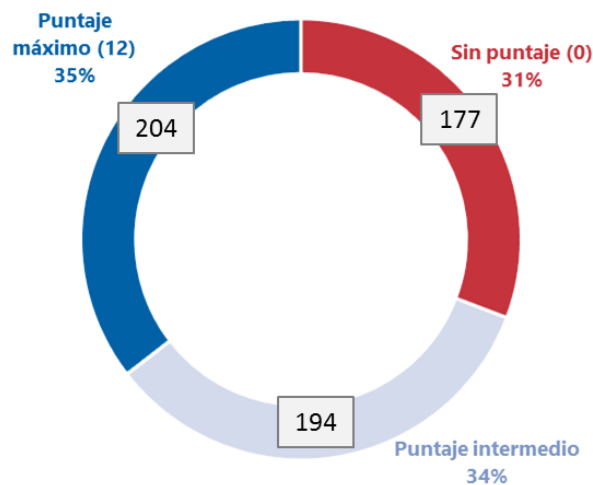
Gráfico 3: Subfactor precio en las licitaciones adjudicadas



b) Factor comercial: comportamiento del proveedor

El **Gráfico 4** presenta el número y porcentaje de licitaciones adjudicadas que poseen un puntaje máximo (12 puntos), intermedio y mínimo (0 puntos) en el subfactor de comportamiento del proveedor. Se observa que el **31% (177)** de las licitaciones adjudicadas corresponden a ofertas que no tuvieron puntaje (número de multas con respecto al número de pedidos de compras con entrega supera el 50%), en contraste, un **35% (204)** de las licitaciones adjudicadas poseen un puntaje máximo en comportamiento del proveedor (número de multas igual a cero). En general, se observa que aproximadamente **1 de cada 3** licitaciones se adjudica a la oferta que no posee puntaje en comportamiento del proveedor, de las cuales el 36% corresponde a la única oferta hábil recibida.

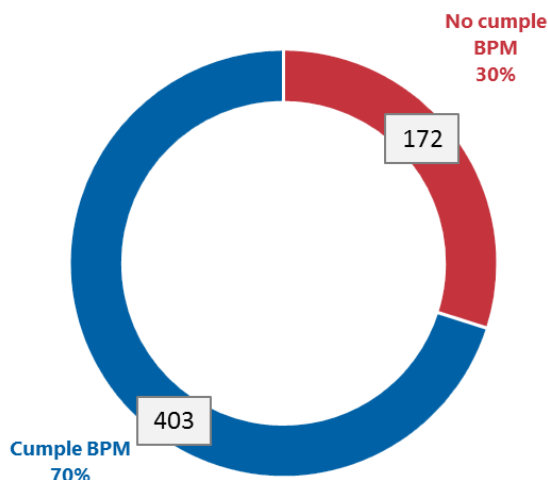
Gráfico 4: Subfactor comportamiento del proveedor en las licitaciones adjudicadas



c) Factor técnico: cumplimiento de buenas prácticas de manufactura (BPM)

El **Gráfico 5** presenta el número y porcentaje de licitaciones adjudicadas que cumple y que no cumple con BPM. Se observa que el 70% (403) de las licitaciones adjudicadas corresponden a ofertas que cumplen con BPM, por otro lado, un 30% (172) de las licitaciones adjudicadas no lo cumplen. En términos generales, 3 de cada 10 licitaciones se adjudica a oferta que no cumple con BPM, de las cuales el 40% corresponde a la única oferta hábil recibida.

Gráfico 5: Subfactor cumplimiento de buenas prácticas de manufactura en las licitaciones adjudicadas

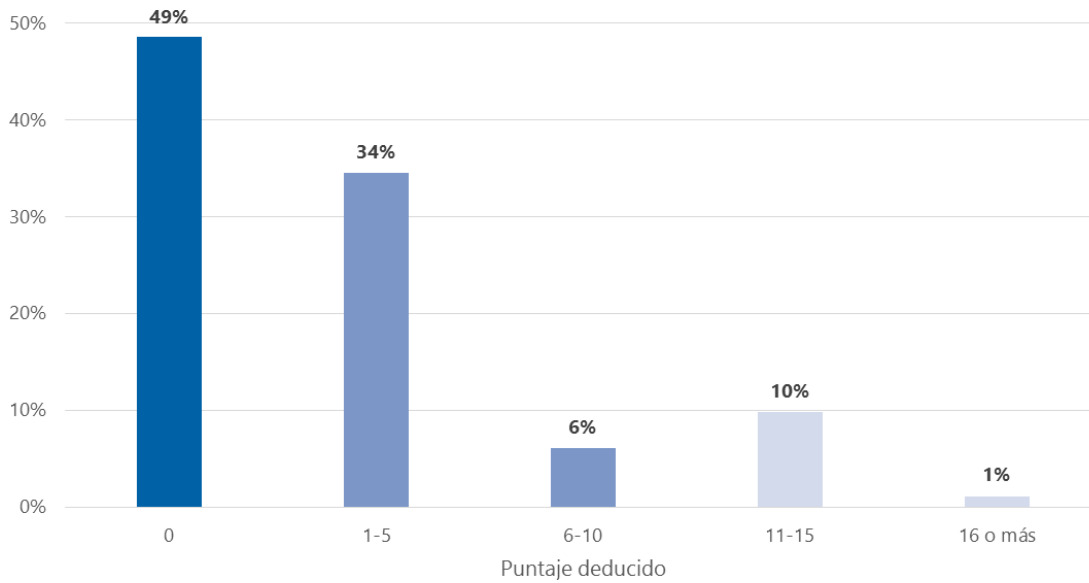


d) Deducciones

Una vez que se determina el puntaje total de cada oferta, se realizan deducciones por los siguientes conceptos:

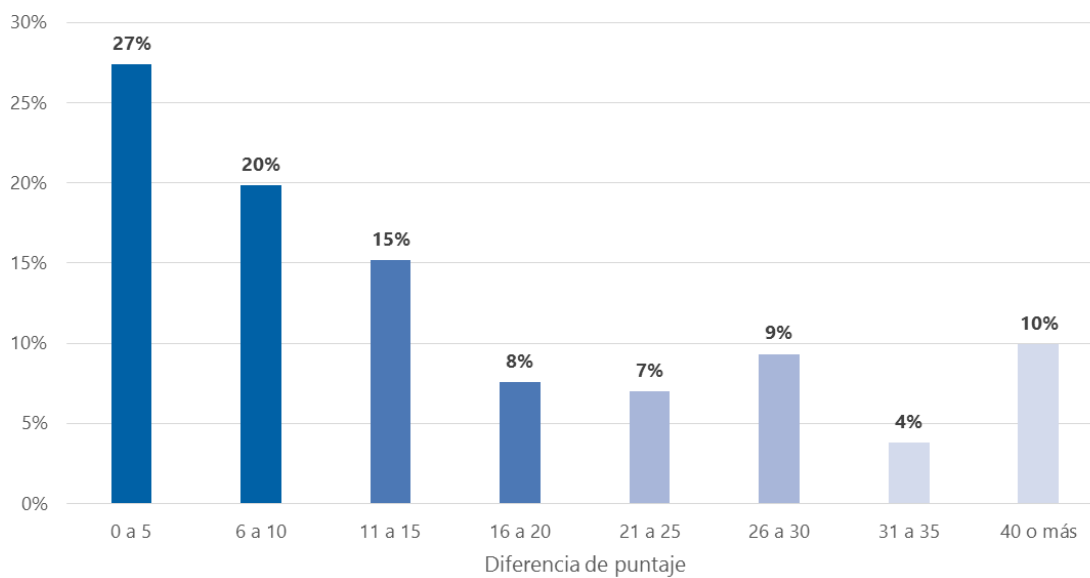
1. Por cada retiro del mercado de un registro sanitario que haya sido solicitado voluntariamente por el proveedor, que involucre uno o más lotes.
2. Por cada retiro del mercado de un registro sanitario que haya sido instruido por el ISP, que involucre uno o más lotes.
3. Reparos administrativos y técnicos en la oferta presentada.
4. Proveedor asociado a un término anticipado de contrato con CENABAST.

El **Gráfico 6** presenta el porcentaje de ofertas en licitaciones que sufrieron deducciones de puntaje, según un intervalo de puntaje deducido. De un total de 1.258 ofertas consideradas, se observa que el 49% de estas no sufre de ninguna deducción, por el contrario, el 51% de las ofertas evaluadas tiene alguna deducción de puntaje. Por otro lado, el 17% de las licitaciones sufre deducciones de al menos 6 puntos, es decir, 1 de cada 6 ofertas se le deduce 6 o más puntos.

Gráfico 6: Deducciones de puntaje en las ofertas recibidas de licitaciones con ofertas hábiles

Diferencia de puntaje entre mejor oferta y segunda mejor oferta

En esta sección se consideran solo las 343 licitaciones adjudicadas con más de 1 oferta. El **Gráfico 7** muestra las diferencias en puntaje entre la mejor oferta y la segunda mejor oferta según intervalo de puntaje. Se observa que el 73% de las licitaciones adjudicadas con más de una oferta tienen una diferencia de al menos 6 puntos entre la mejor y la segunda mejor oferta, en oposición, un 27% tienen a los más una diferencia de 5 puntos. El 47% de las licitaciones posee una diferencia de a lo más 10 puntos.

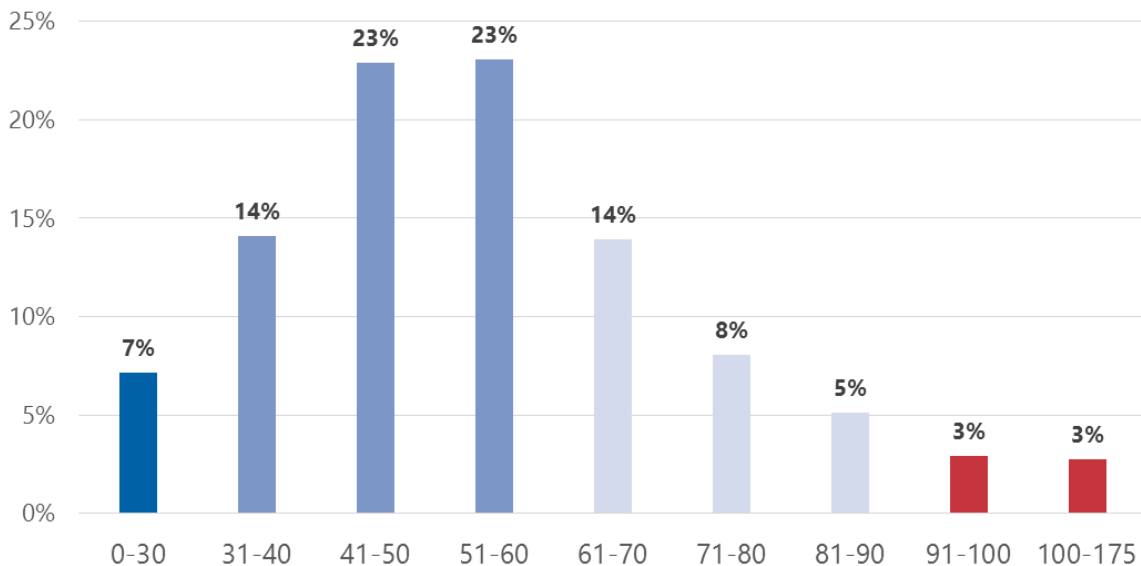
Gráfico 7: Distribución de las diferencias de puntaje entre mejor oferta y segunda mejor oferta

Tiempo de demora en resolución de adjudicaciones

La tiempo de demora en resolver un proceso licitatorio se contabiliza a partir de la fecha de cierre de licitación, hasta la fecha de la resolución de la adjudicación, pudiendo declararse adjudicada o desierta.

El **Gráfico 8** muestra el porcentaje de licitaciones adjudicadas según su tiempo de demora en resolución en días corridos, que corresponden a la diferencia entre la fecha de cierre y la fecha de adjudicación. Se observa que 7% de las licitaciones adjudicadas tienen una diferencia de a lo más 30 días, mientras que para el 60% de estas toma entre 31 y 60 días en emitir su resolución de adjudicación. Por otra lado, aproximadamente 1 de cada 3 licitaciones (33%) toma más de 60 días en resolver su adjudicación. El tiempo promedio de demora es de 57 días.

Gráfico 8: Distribución del tiempo de demora (días) de adjudicación de licitaciones



Ranking de proveedores

La **Tabla 5** presenta los 10 proveedores con mayor valor total adjudicado, junto al número de licitaciones asociadas. De este listado, Andrómaco se encuentra en primer lugar con 10.148 millones de pesos adjudicados, lo que corresponde una participación del 12% del valor total adjudicado en las licitaciones de CENABAST consideradas (85.867 millones de pesos). Además, el 38% (218 de 575) de estas licitaciones se la adjudican estos 10 proveedores, que corresponde al 54% del monto total adjudicado.

Tabla 5: Proveedores con mayor valor adjudicado

N°	Proveedor	Licitaciones adjudicadas	Monto total adjudicado	Ahorro % respecto a Mercado Público
1	ANDROMACO	43	10.148	24,4%
2	SOCOFAR	10	5.692	12,1%
3	RECBEN XENERICS	39	5.116	46,6%
4	LABORATORIO SANDERSON	58	4.259	25,4%
5	ASCEND LABORATORIES SPA	10	4.064	31,2%
6	NOVO NORDISK FARMACEUTICAL LTDA	3	3.895	38,5%
7	LABORATORIO CHILE	23	3.678	13,1%
8	SYNTHON	14	3.343	24,1%
9	SANOFI AVENTIS DE CHILE	10	3.260	49,4%
10	OPKO CHILE	8	2.906	10,5%
Total		218	46.361	29,5%

Licitaciones desiertas

Descripción de los datos

Un total de 268 líneas de licitación de medicamentos, proveniente de 263 licitaciones (5 licitaciones poseen 2 líneas de productos) fueron declaradas desiertas durante el 2015 (en adelante se referirá a las “líneas de licitación” como “licitación”). De ellas, un 88% corresponde a licitaciones de Intermediación, mientras que el 12% restante a la de Programas Ministeriales.

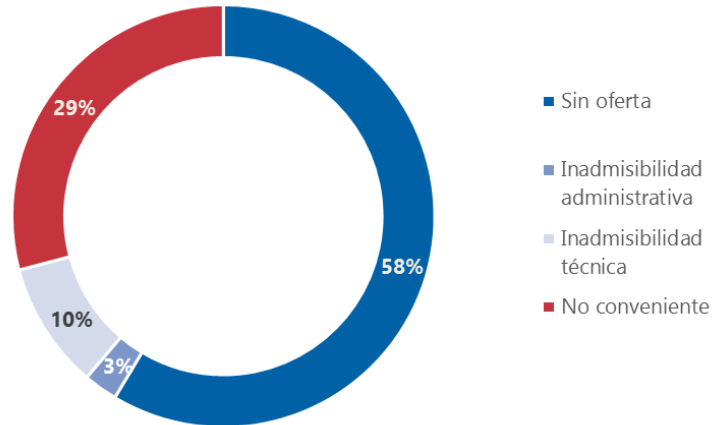
Motivos por lo que se declaran desiertas las licitaciones

Las licitaciones de CENABAST pueden ser declaradas desiertas por los siguientes motivos:

- **Sin oferta:** Ningún proveedor oferta en la licitación.
- **Inadmisibilidad administrativa:** La licitación presenta ofertas, las que no superan la validación administrativa, principalmente por no presentar documentación (como boletas de garantía de seriedad de las ofertas) o no subsanar reparos en tiempo y forma.
- **Inadmisibilidad técnica:** La licitación presenta ofertas que fueron validadas administrativamente, pero no superan la validación técnica, principalmente por no cumplir con las especificaciones del producto requerido por CENABAST.
- **No conveniente:** Existiendo ofertas hábiles (validadas administrativa y técnicamente), estas no resultan conveniente a los intereses del Sistema Nacional de Servicios de Salud, principalmente porque el precio de la mejor oferta evaluada es mayor al precio promedio de Mercado Público.

El **Gráfico 9** muestra el desglose de las razones por las que se declaran desiertas las licitaciones en estudio. Del total de 268 licitaciones declaradas desiertas, un 58% no posee ofertas, mientras que un 13% queda inadmisibles por criterios administrativos y técnicos. Solo 78 licitaciones (29%) cuentan con ofertas hábiles.

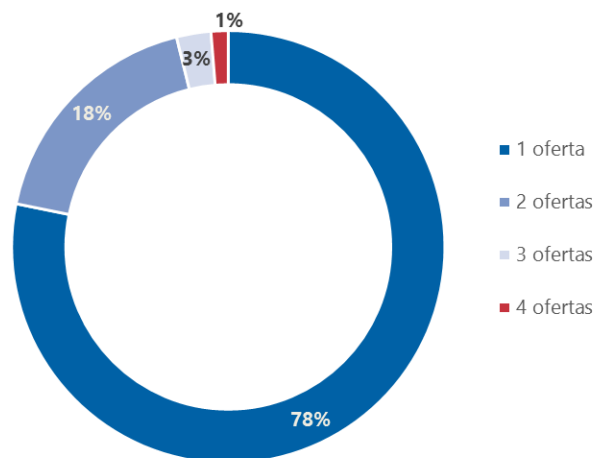
Gráfico 9: Distribución del motivo de licitaciones desiertas



Número de ofertas recibidas en licitaciones desiertas

Las 268 licitaciones desiertas cuentan con un promedio de 0,37 ofertas hábiles por licitación (menos de 1 oferta hábil por licitación). Si se considera solo las 78 licitaciones con ofertas hábiles (declaradas desiertas por no conveniencia), el **Gráfico 10** presenta el desglose según su número de ofertas recibidas.

Gráfico 10: Distribución de las licitaciones con ofertas hábiles según su número de ofertas

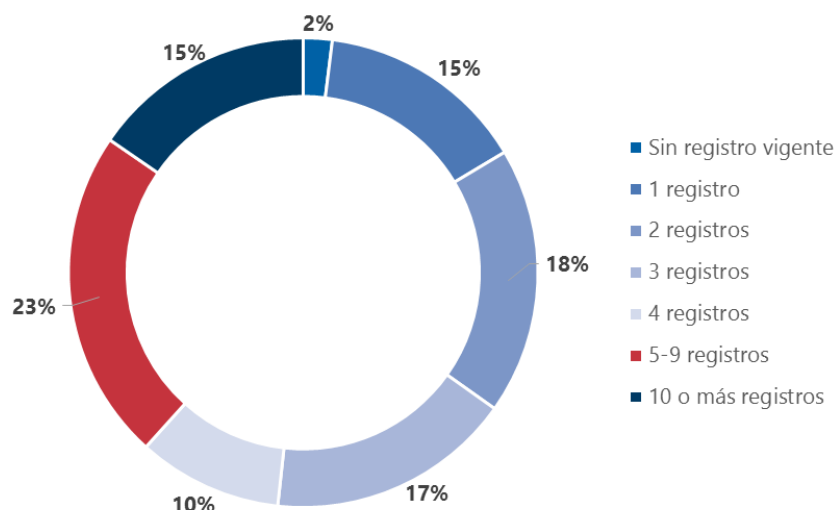


La baja cantidad de ofertas por licitación puede guardar relación con variables como las cualidades de los fármacos requeridos en estas licitaciones, en términos de que podría no existir una oferta adecuada de proveedores con registros sanitarios vigentes¹. Por lo anterior, a estos medicamentos se les asociaron dichos registros vigentes al 19 de agosto de 2016, que si bien no corresponden a los registros vigentes al momento de la compra, dan una aproximación de cuál es la oferta disponible para cada producto.

Cantidad de registros sanitarios vigentes de las licitaciones desiertas

Las 268 licitaciones realizadas que fueron declaradas desiertas, buscaron abastecer un total de 201 productos distintos. El **Gráfico 11** muestra la distribución de estos productos según el número de registros sanitarios vigentes del ISP.

Gráfico 11: Distribución de los productos declarados desiertos según registros sanitarios vigentes



Un 17% de los medicamentos licitados declarados desiertos cuenta con a lo más 1 registro sanitario vigente, mientras que un 38% cuenta con 5 o más. En promedio, estos productos cuentan con 6 registros sanitarios vigentes, lo que evidencia la existencia de ofertas por estos productos, que no participan en las licitaciones de CENABAST que son declaradas desiertas.

La **Tabla 6** muestra el número promedio de registros sanitarios vigentes para los medicamentos declarados desiertos, en relación al número de ofertas recibidas en sus licitaciones.

¹ El certificado de registro sanitario es un documento que acredita las condiciones autorizadas y vigentes en los Registros Sanitarios otorgados por el ISP. Es reconocido en todo el mundo y permite acceder a la comercialización.

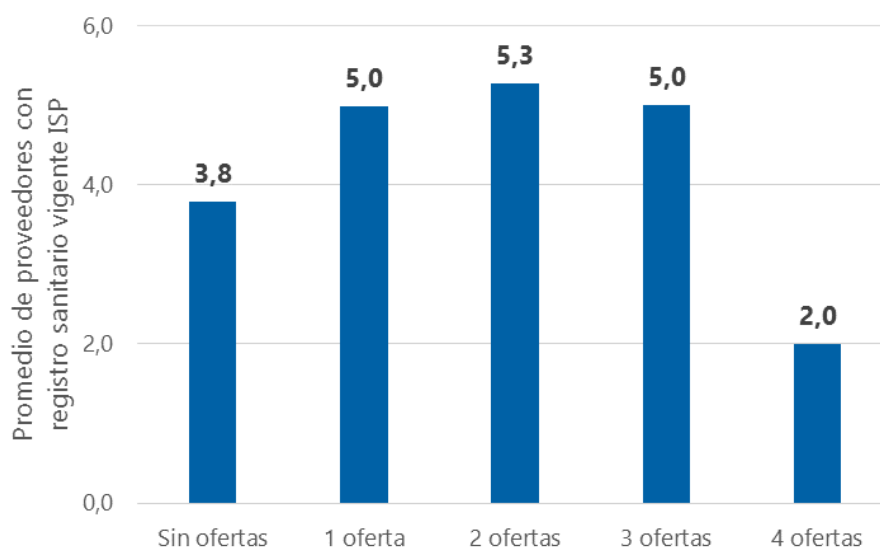
Tabla 6: Promedio de registros sanitarios vigentes según el número de ofertas recibidas en las licitaciones declaradas desiertas por CENABAST

N° de ofertas recibidas	Cantidad de licitaciones	Promedio registros ISP
Sin ofertas	190	4,9
1 oferta	61	8,6
2 ofertas	14	6,9
3 ofertas	2	6,0
4 ofertas	1	4,0
Total	268	5,8

Se observa que los productos declarados desiertos sin ofertas hábiles, tienen en promedio 4,9 registros sanitarios vigentes, mientras que las licitaciones con ofertas hábiles poseen en promedio (ponderado) 8,1. Aunque aparentemente hay una diferencia relevante entre el número de registros sanitarios vigentes de los productos licitados que tienen ofertas hábiles y los que no, los datos muestran que en algunos casos, un mismo proveedor tiene más de un registro asociado a estos productos, por lo que en términos de oferentes, este número es menor.

El **Gráfico 12** muestra la distribución del número de proveedores asociados a los registros sanitarios de estos medicamentos según la cantidad de ofertas recibidas por licitación.

Gráfico 12: Distribución del promedio de proveedores con registro sanitario vigente según el número de ofertas recibidas en licitaciones declaradas desiertas por CENABAST



En promedio, estas licitaciones poseen 4,1 proveedores con registros sanitarios vigentes, número menor al promedio de registros vigentes (5,8). Por tanto, en términos generales, hay un número

importante de laboratorios que contando con la autorización del ISP para comercializar estos productos, no está participando en las licitaciones de CENABAST.

Por último, la **Tabla 7** muestra cuáles son los productos que tuvieron más procesos licitatorios declarados desiertos durante el 2015.

Tabla 7: Productos con más procesos licitatorios desiertos durante 2015

N°	Productos	N° licitaciones desiertas	Registros ISP vigentes	Proveedores ISP vigentes	Proveedores en Mercado Público
1	SALICILATO DE METILO POMADA 5% PT 30 G	4	1	1	9
2	POTASIO CLORURO GG 600 MG LIBER. PROLON.	3	3	3	14
3	CALCIO CARBONATO CM MAST. 1250 MG	3	3	3	23
4	ACICLOVIR CM 200 MG	3	4	3	10
5	AMOXICILINA/CLAVUL. 250/62.5 MG /5ML FC	3	6	3	14
6	CINARIZINA 75 MG CP/CM/CM REC	3	4	4	11
7	GEMFIBROZIL CM /CM REC. /CP 300 MG	3	5	4	14
8	FIERRO CM 100 MG (HIERRO III POLIMALT.)	3	5	5	4
9	DICLOFENACO SODICO CM REC. 25 MG	3	7	6	6
10	SULF/TRIMET.SUS 200/40MG/5ML FC100-120ML	3	7	7	11

Tratos directos

Motivos por lo que se realizan tratos directos

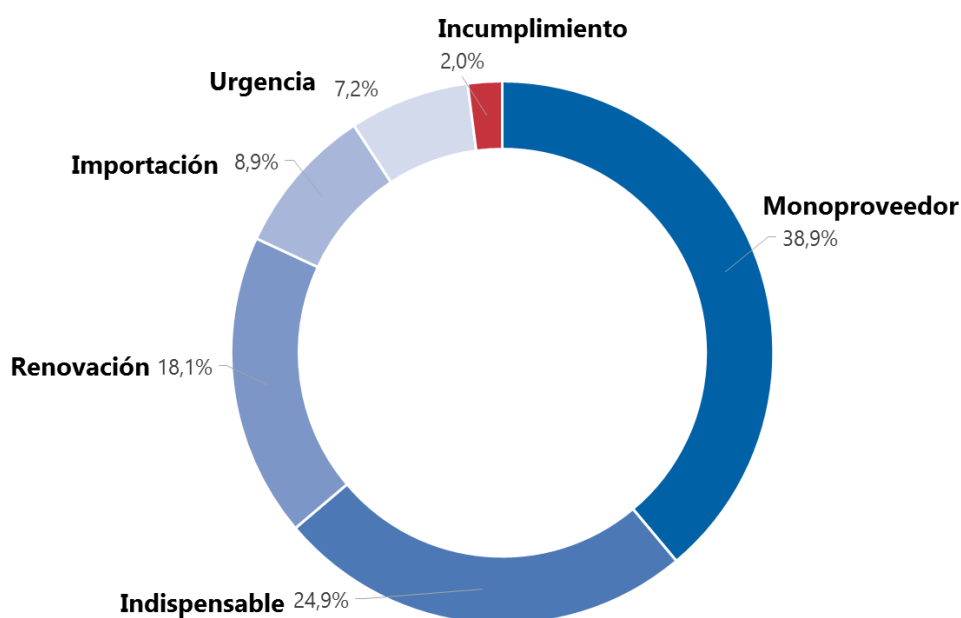
De Art. 10° del reglamento de la ley N°19.886 y de clasificación establecida en CENABAST, las causales que justifican la compra de CENABAST mediante trato directo son:

- **Monoproveedor:** Solo existe un proveedor del bien o servicio.
- **Indispensable:** Si en las licitaciones públicas respectivas no se hubieren presentado interesados, será procedente el trato o contratación directa. Se define indispensable ya que se deben satisfacer los requerimientos y demanda de los servicios de salud, por ello, es impostergable la compra.
- **Renovación:** Se pueden suscribir contratos de suministro y servicio que contengan cláusulas de renovación si se hubiese señalado en las bases o en el contrato. En tal caso, la renovación solo podrá establecerse por una vez.
- **Importación:** Convenios de prestación de servicios a celebrar con personas jurídicas extranjeras que deban ejecutarse fuera del territorio nacional.

- **Urgencia:** Casos de emergencia, urgencia o imprevisto, calificados mediante resolución fundada del jefe superior de la entidad contratante, sin perjuicio de las disposiciones especiales para los casos de sismo y catástrofe contenida en la legislación pertinente.²
- **Incumplimiento:** Si se tratara de contratos que correspondieran a la realización o terminación de un contrato que haya debido resolverse o terminarse anticipadamente por falta de cumplimiento del contratante u otras causales y cuyo remanente no supere las 1.000 unidades tributarias mensuales.

En CENABAST se realizaron 293 compras de medicamentos durante el año 2015 mediante tratos directos. De estas, 114 corresponden a tratos directos cuando solo existe un proveedor del bien o servicio, resultando la mayor causal de utilización de este mecanismo de compra (ver **Gráfico 13**). La menor causal se le atribuye al incumplimiento del proveedor, cuya participación es 2,0%.

Gráfico 13: Distribución de tratos directos según causal



Por otro lado, el **Tabla 8** presenta el monto y la distribución porcentual del monto total comprado por trato directo. El monto total de los 293 tratos directos corresponde a 134.986 millones de pesos, y de estos, el 80,5% corresponde a compras realizadas al único proveedor de un determinado producto, en contraste, el menor porcentaje lo tiene la causal de incumplimiento del proveedor con un 0,8%. Las 4 causales más importantes en montos (monoproveedor,

² Para efectos de análisis y clasificación de causales de tratos directos que CENABAST adquiere, se consideran compras que se realizan con carácter de emergencia para abastecer los Programas Ministeriales.

urgencia, renovación e importación), tienen un 96,3% de participación en el monto total comprado por trato directo.

Tabla 8: Distribución del monto de tratos directos según causal

Productos	N° de tratos directos	Valor comprado (MM\$)	% del total comprado por trato directo
Monoproveedor	114	108.643	80,5%
Urgencia	21	9.125	6,8%
Renovación	53	6.773	5,0%
Importación	26	5.432	4,0%
Indispensable	73	3.877	2,9%
Incumplimiento	6	1.137	0,8%
Total	293	134.987	100,0%

Debido a la gran contribución que tienen los monoproveedores en los tratos directos, resulta relevante observar cuales son los 10 proveedores con mayor participación dentro de estos contratos de carácter directo. La **Tabla 9** presenta en primer lugar al proveedor Gador con 22,0% de participación del total, que abastece de medicamentos para el tratamiento de la infección por el virus de la inmunodeficiencia humana (VIH). Estos 10 proveedores contribuyen con el 87,2% del total de los proveedores únicos participantes en tratos directos.

Tabla 9: 10 principales monoproveedores de CENABAST según monto comprado por trato directo

N°	Productos	N° de tratos directos	Valor comprado (MM\$)	% del total comprado por trato directo
1	GADOR	5	23.882	22,0%
2	MERCK SHARP AND DOHME	7	15.917	14,7%
3	BRISTOL - MYERS SQUIBB DE CHILE	8	15.751	14,5%
4	GLAXOSMITHKLINE CHILE	10	15.673	14,4%
5	NOVO NORDISK FARMACEUTICAL	3	6.029	5,5%
6	JOHNSON AND JOHNSON DE CHILE	5	4.726	4,4%
7	SOCIEDAD INNOVATIVE MEDICINES	2	3.368	3,1%
8	ROCHE CHILE	11	3.182	2,9%
9	BAYER	4	3.135	2,9%
10	ABBVIE PRODUCTOS FARMACEUTICOS	7	3.082	2,8%
Total		62	94.745	87,2%

Conclusiones

Los 619 procesos licitatorios de medicamentos realizados por CENABAST que tuvieron ofertas hábiles y fueron evaluados durante el 2015, recibieron en promedio 2,0 ofertas hábiles por licitación. Una de las principales tendencias detectadas apunta a un mayor número de ofertas recibidas en licitaciones de Programas Ministeriales (2,7) respecto a la Intermediación (1,9). Esta diferencia podría explicarse a que en las licitaciones de la línea de Programas Ministeriales se adjudican montos que son aproximadamente 4 veces los de Intermediación, lo que incentivaría una mayor participación. Además, estas líneas de operaciones presentan diferencias en sus mecanismos de facturación, siendo más complejo el de la línea de Intermediación, donde el proveedor adjudicado debe gestionar el pago directamente con cada uno de los establecimientos receptores del producto adjudicado, a diferencia de Programas Ministeriales, donde en general se factura directamente a los Servicios de Salud asociados a estos establecimientos (en los productos considerados en este estudio).

Otra tendencia observada en estas licitaciones, es que a mayor número de ofertas recibidas, es mayor el porcentaje de ahorro de la compra respecto al precio promedio de Mercado Público. Esto abre la posibilidad a obtener menores precios en las licitaciones, si se incentiva la participación de más proveedores en estos procesos. Además, el ahorro de la línea de Programas Ministeriales es mayor que el de la línea de Intermediación, lo que podría originarse debido a las diferencias expuestas en el párrafo anterior.

Respecto a los criterios de evaluación utilizados para la adjudicación de las ofertas recibidas en estas licitaciones, el factor más relevante es el precio, donde 4 de cada 5 licitaciones que tiene más de una oferta se la adjudica la oferta más económica. Por otra parte, el 31% de las licitaciones se adjudicó a una oferta que registra la peor evaluación en el comportamiento del proveedor, en términos de haber recibido multas anteriormente por el incumplimiento en la entrega de productos. Por último, 3 de cada 10 licitaciones se la adjudica una oferta que no posee cumplimiento de Buenas Prácticas de Manufactura.

En relación a las 268 licitaciones realizadas por CENABAST que fueron declaradas desiertas durante el 2015, estas cuentan con un promedio de 0,37 ofertas hábiles, donde la no presentación de ofertas (58% de los casos) es la principal causa de licitaciones desiertas. Es un bajo nivel de participación de los proveedores, considerando que en los productos de estas licitaciones en promedio existen 5,8 registros sanitarios vigentes asociados a 4,1 proveedores. Un 83% de estos productos posee más de 1 registro sanitario vigente, por lo que en la mayoría de estas licitaciones, en teoría, existe un margen para aumentar la participación de los proveedores.

En cuanto al número de tratos directos gestionados por CENABAST durante el 2015, un 38,9% corresponde a compras realizadas a monoproveedores y un 24,9% a contrataciones indispensables, siendo las causales más relevantes. Respecto al monto total comprado a través de este mecanismo, el 80,5% se debe a compras a un proveedor único. En los monoproveedores, Gador es el principal abastecedor de medicamentos (medido en monto), que son utilizados para el tratamiento del VIH.

Recomendaciones

En vista de los resultados expuestos, es primordial incentivar la participación de los proveedores en las licitaciones de medicamentos de CENABAST. Para ello, se propone establecer un plan de acción permanente con el objetivo de capturar la mayor cantidad de proveedores partícipes de procesos licitatorios. Esta actividad debe basarse en aquellos laboratorios y distribuidores que participan en licitaciones del sector salud en Mercado Público, como también de los proveedores que han dejado de participar en licitaciones de CENABAST, o que solo venden a instituciones del sector privado. Lo anterior, involucraría el desarrollo de actividades sistemáticas y regulares, como informar con anterioridad la fecha en que se realizarán los procesos licitatorios de cada producto durante el año (calendario de licitaciones de productos), modificaciones en los productos de la canasta a abastecer, entre otros.

Además, CENABAST debe ser considerada como entidad de confianza que entrega apoyo y colaboración a sus proveedores, por ello podría ser relevante que se generen instancias de capacitaciones, con la finalidad de evitar problemas en la postulación a las licitaciones y en la ejecución de los contratos, que puede conllevar a la inadmisibilidad administrativa o técnica de las ofertas, y al cobro de multas o reclamos de los clientes. En términos generales, se recomienda establecer una política institucional para mejorar la relación con proveedores, teniendo presente que el servicio de estos es esencial para la ejecución del negocio de CENABAST.

En otro ámbito, se propone estudiar modificaciones en las bases de licitación que apunten a promover la participación del mayor número de oferentes en los procesos licitatorios de medicamentos, como también a mejorar la gestión de los contratos, simplificándolos para los proveedores, en la medida que esto sea posible.

Por último, se sugiere profundizar en la importancia que posee la modalidad de pago para los proveedores, ya que la facturación centralizada a los Servicios de Salud o Subsecretaría de Salud Pública podría preferirse por sobre la facturación a individual a cada institución (cliente), debido a incumplimientos de los plazos de pago, entre otros motivos.

Anexos

Anexo 1: Criterios de evaluación de las ofertas (Bases 272³)

Factor	Subfactor	Puntaje máximo	Medio de cálculo
Económico	Precio	65	$P_{precio} = 65 \times \frac{P_{Mínimo}}{P_{Ofertado}}$ <p>Precio Mínimo: es el menor precio ofertado en el proceso de compra Precio Ofertado: precio del oferente *Precio oferta para fármacos con rango de presentación en peso, volumen, dosis: se efectuará la comparación por costo en mililitro, litro, gramo, kilogramo, dosis o U.I. según corresponda.</p>
	Factura Electrónica	1	Se acredita adjuntando en el campo dispuesto para los anexos económicos en el portal de compras públicas, la respectiva resolución del Servicio de Impuestos Internos que lo autorice. El(los) oferente(s) que acredite(n) esta situación obtendrá(n) el puntaje total.
Comercial	Integración de Personas con Discapacidad	2	El(los) oferente(s) que adjunta (en) documentos que acreditan contratación de personas con discapacidad, de acuerdo a lo dispuesto en el Capítulo III punto 6.1., obtendrán el puntaje total.
	Comportamiento del Proveedor	12	Se determina de acuerdo a la información de los últimos seis meses contados hacia atrás, desde el trimestre anterior a la fecha de cierre de recepción de ofertas de la propuesta, respecto a la proporción entre: <ol style="list-style-type: none"> Número de multas que se encuentren con resolución emitida, y Número de pedidos de compras con entregas La fórmula es: Factor Proporción Multas = N° Multas / N° pedido de compra El puntaje a obtener será de acuerdo a los siguientes rangos: 12 puntos = Factor igual a cero. 8 puntos = Factor mayor a cero (0) y menor e igual a 0,25 4 puntos = Factor mayor a 0,25 y menor e igual a 0,5 0 puntos = Factor mayor a 0,5
Técnico	Cumplimiento de BPM	8	Adjunta documentos que acrediten cumplimiento BPM, de acuerdo a lo dispuesto en el Capítulo III punto 4.1 letra e, de estas Bases.
	Equivalencia Terapéutica	12	12 puntos: Adjunta documento que acredita equivalencia terapéutica o ser producto de referencia 0 punto: No presenta

³ El texto completo se encuentra en: <http://www.cenabast.cl/bases-de-licitacion/>

Deducciones al puntaje de las ofertas para fármacos regulados por el D.S. N° 03/2010:

a) Por cada retiro del mercado de un registro sanitario que haya sido solicitado voluntariamente por el proveedor, que involucre uno o más lotes:

1 retiro	- 2 puntos	Se considerarán los retiros solicitados por el proveedor en forma voluntaria, hasta con 12 meses de anterioridad a la fecha de cierre recepción de ofertas. Para este fin se considerará como fecha del retiro voluntario, la fecha de publicación del documento que para estos efectos elabora ISP en su página WEB.
2 retiros	- 4 puntos	
3 retiros	- 6 puntos	
4 o más retiros	- 8 puntos	En caso de existir autorización del titular del registro a favor de un tercero para ofertar y comercializar, le serán aplicadas las deducciones por retiro que correspondan al titular del registro ofertado.

b) Por cada retiro del mercado de un registro sanitario que haya sido instruido por el ISP, que involucre uno o más lotes:

1 retiro	- 4 puntos	Se considerarán los retiros instruidos por el ISP, hasta con 12 meses de anterioridad a la fecha de cierre recepción de ofertas. Para este fin se considerará como fecha del retiro instruido, la fecha de publicación que para efectos estos elabora ISP en su página WEB.
2 retiros	- 8 puntos	Aquellos que antes de dicho plazo sean dejados sin efecto por el ISP a través de documento publicado en su página web www.ispch.cl o el mismo documento entregado por el proveedor en Dirección Técnica y con copia en Oficina de Partes de CENABAST hasta la fecha de cierre de recepción de ofertas de la licitación, no serán contemplados.
3 retiros	- 12 puntos	
4 o más retiros	- 20 puntos	En caso de existir autorización del titular del registro a favor de un tercero para ofertar y comercializar, le serán aplicadas las deducciones por retiro que correspondan al titular del registro ofertado.

c) Por cada término anticipado de contrato total o parcial por incumplimiento grave de las obligaciones por parte del proveedor (de acuerdo a lo establecido en el capítulo XIII, punto 3.2) respecto de cualquier producto, lo que deberá estar debidamente fundado en la resolución respectiva, se aplicará la siguiente escala de deducción del puntaje:

1 caso	- 10 puntos	Se consideraran los términos anticipados de contratos cuyas resoluciones se hayan dictado hasta con 12 meses de anterioridad a la fecha de publicación del llamado a licitación
2 casos	- 20 puntos	
3 casos	- 30 puntos	
4 casos	- 40 puntos	
5 casos y más	- 55 puntos	

d) Por haber efectuado reparo (s) al oferente, solicitándole corregir errores, salvar omisiones, adjuntar documento (s) o certificado (s) no acompañados dentro del plazo para efectuar las ofertas, según lo señalado en el Capítulo V punto 6 y Capítulo III punto 1.4. de estas Bases, se aplicará una deducción única por un total de 3 puntos, independiente del número de reparos, documentos o certificados solicitados por esta vía. No se solicitarán mediante reparos documentos NO PRESENTADOS al momento de la fecha de cierre de la recepción de ofertas que signifiquen puntaje en la evaluación.

Anexo 2: Programas Ministeriales con licitaciones adjudicadas en 2015

N°	Programa ministerial	Monto neto adjudicado (\$)	Licitaciones adjudicadas	Facturación del proveedor a:
1	FOFAR	10.085.497.150	22	Servicio de salud
2	IRA ERA	6.152.827.797	12	Servicio de salud
3	Cardiovascular	5.925.019.480	4	Servicio de salud
4	Epilepsia	4.004.659.368	15	Servicio de salud
5	Artrosis	3.065.892.150	4	Servicio de salud
6	Parkinson	2.577.063.480	9	Servicio de salud
7	Guillain Barre	1.747.952.500	1	Servicio de salud
8	Programa de la Mujer	845.211.380	4	Servicio de salud
9	Distonia Blefaroespasma	318.916.160	2	Servicio de salud
10	Esclerosis Mult. RR	94.094.688	1	Servicio de salud
11	Tuberculosis	54.673.060	2	Servicio de salud
12	Hepatitis C	30.448.320	1	Servicio de salud
13	Epid. Emergente	21.600.000	1	Subsecretaría de Salud Pública
14	Artritis Juvenil	16.234.512	1	Servicio de salud
15	Hepatitis B	303.000	1	Servicio de salud
Total		34.940.393.045	80	