



“Las Mejores Prácticas en la Contratación Pública para la Participación de PYMES”

Grupo de Trabajo de Prospectiva Industrial-CECALE

ESTUDIO

“LAS MEJORES PRÁCTICAS EN LA CONTRATACIÓN PÚBLICA PARA LA PARTICIPACIÓN DE PYMES”



Estudio realizado en el marco del “Grupo de Trabajo de Prospectiva Industrial” de la Fundación Anclaje, en el ámbito del III Acuerdo Marco para la Competitividad e Innovación Industrial de Castilla y León 2014-2020 y, subvencionado por la Agencia de Innovación, Financiación e Internacionalización Empresarial de Castilla y León, Junta de Castilla y León.

Financiado por



Dirigido por:



Asistencia Técnica:



Estudio realizado en el marco del "Grupo de Trabajo de Prospectiva Industrial" de la Fundación Anclaje, en el ámbito del III Acuerdo Marco para la Competitividad e Innovación Industrial de Castilla y León 2014-2020 y, subvencionado por la Agencia de Innovación, Financiación e Internacionalización Empresarial de Castilla y León, Junta de Castilla y León.

cecale

INDICE

I.- Introducción.....	4
II.- Análisis de las dificultades que encuentran las PYMES en el acceso a la contratación pública	6
III. Análisis de la Legislación Nacional, de la Legislación Europea y de la Legislación Autonómica.....	20
A.- <u>Prácticas nacionales</u>	42
1. Canal de información sobre las licitaciones	43
2. Simplificación de la carga administrativa	50
3. Licitación pública electrónica	57
4. División en Lotes	65
5. Financiación para el crecimiento de la PYMES	74
6. Capital Humano y talento en las PYMES	76
B.- <u>Propuesta de posibles reformas</u>	79
C.- <u>Buenas prácticas en los países europeos</u>	82
1. Licitación pública electrónica	83
2. Garantizar el acceso a la información	87
3. División compras públicas en lotes	88
4. Acceso a la financiación.....	89
5. Oportunidades empresariales	92
6. Capacitación e innovación.....	93
D.- <u>Plataformas Internacionales</u>	101
IV.- Propuesta de criterios adecuados para potenciar la participación de las PYMES en la contratación pública	104
A.- <u>Propuesta de medidas a adoptar por las Administraciones Públicas</u>	104

1.- Fase de Preparación	105
* Mejorar la Calidad y la Comprensión de la información proporcionada	105
* Garantizar el acceso a la información pertinente	107
* Tamaño de los contratos	108
* Criterios de selección proporcionados	111
2.- Fase de Licitación y Adjudicación.....	116
* Carga administrativa excesiva	116
* Excesiva importancia del precio en la selección del contratista	118
* Tiempo suficiente para preparar las ofertas	121
3.- Fase de Ejecución-Resolución de los contratos	122
* Respetar los plazos de pago	122
B.- <u>Posibles cambios en la gestión interna de las PYMES</u>	123
V.- Conclusiones	126
VI.- Bibliografía	134
VII.- Abreviaturas ordenadas alfabéticamente	136

I.- Introducción.

I.- Introducción

El objeto del presente estudio es dar a conocer las mejores prácticas que pueden adoptar tanto las Administraciones Públicas como las PYMES en la contratación pública; para ello se ha consultado en el ámbito de Castilla y León, a diferentes PYMES de los sectores de servicios, suministros y obras, las cuales han tenido la posibilidad de dar traslado de sus problemas, inquietudes y sugerencias en esta materia.

Se analizan los datos obtenidos tomando como base las dificultades que se pusieron de manifiesto en el CÓDIGO DE BUENAS PRÁCTICAS PARA FACILITAR EL ACCESO DE LAS PYMES A LOS CONTRATOS PÚBLICOS⁽¹⁾, verificando si dichas dificultades aún se mantienen a día de hoy en nuestras PYMES.

Otro punto, no menos importante a la hora de realizar este documento, es el estudio de las medidas en materia de contratación pública que adoptan las diferentes Administraciones Estatales, Autonómicas, Locales e incluso Europeas, que nos permiten identificar mejores prácticas.

Hay que destacar que este estudio práctico no estaría completo sin un análisis de la legislación vigente y la situación normativa del momento en materia de contratación. Recordemos que a día de hoy en España, no ha resultado posible la completa trasposición de las Directivas 2014/23, 24 y 25 UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de febrero de 2014, sobre adjudicación de contratos de concesión; sobre contratación pública; y sobre contratación por entidades de que operan en los sectores de agua, la energía, los transportes y los servicios postales. El plazo de trasposición de las mismas se fijó en el 18 de abril de 2016, fecha en la que los Estados miembros debían tener en vigor sus normas internas de incorporación de las directivas.

(1) Documento de Trabajo de los Servicios de la Comisión, de 25 de junio de 2008, denominado “CÓDIGO DE BUENAS PRÁCTICAS PARA FACILITAR EL ACCESO DE LAS PYMES A LOS CONTRATOS PÚBLICOS”, que trata de asistir a las autoridades públicas en el desarrollo de “estrategias”, “programas” o “planes de actuación”, con el objeto de facilitar el acceso de las PYMES a los contratos públicos.

II.- Análisis de las dificultades que encuentran las PYMES en el acceso a la contratación pública.

II.- Análisis de las dificultades que encuentran las PYMES en el acceso a la contratación pública.

Para conocer las mejores prácticas en la contratación pública que promueva una mayor participación de las pequeñas y medianas empresas, se hace imprescindible hacer un análisis previo de las dificultades con las que estas se encuentran a la hora de acudir a dicha contratación pública.

La Comisión Europea publicó ya en el año 2008, el CÓDIGO DE BUENAS PRÁCTICAS PARA FACILITAR EL ACCESO DE LAS PYMES A LOS CONTRATOS PÚBLICOS, documento donde se reflejaban las dificultades que experimentaban las PYMES para acceder a los contratos públicos.

Tras realizar una consulta a los Estados miembros, los interesados señalaron las siguientes dificultades fundamentales:

- 1.- Dificultades a la hora de obtener información. Imposibilidad de destinar los suficientes recursos a la recopilación de información)
- 2.- Desconocimiento de los procedimientos de licitación.
- 3.- Carga Administrativa excesiva.
- 4.- Gran envergadura de los contratos.
- 5.- Plazo insuficiente para preparar las ofertas.
- 6.- Costes de preparación de las ofertas. (Dado que muchos de los costes son fijos, las PYMES tienen que soportar gastos desproporcionados en relación con las empresas grandes)
- 7.- Niveles de cualificación y requisitos de certificación desproporcionados.
- 8.- Exigencias excesivas de garantías financieras.
- 9.- Discriminación de licitadores extranjeros.
- 10.- Localización de socios en otros países con fines de colaboración.

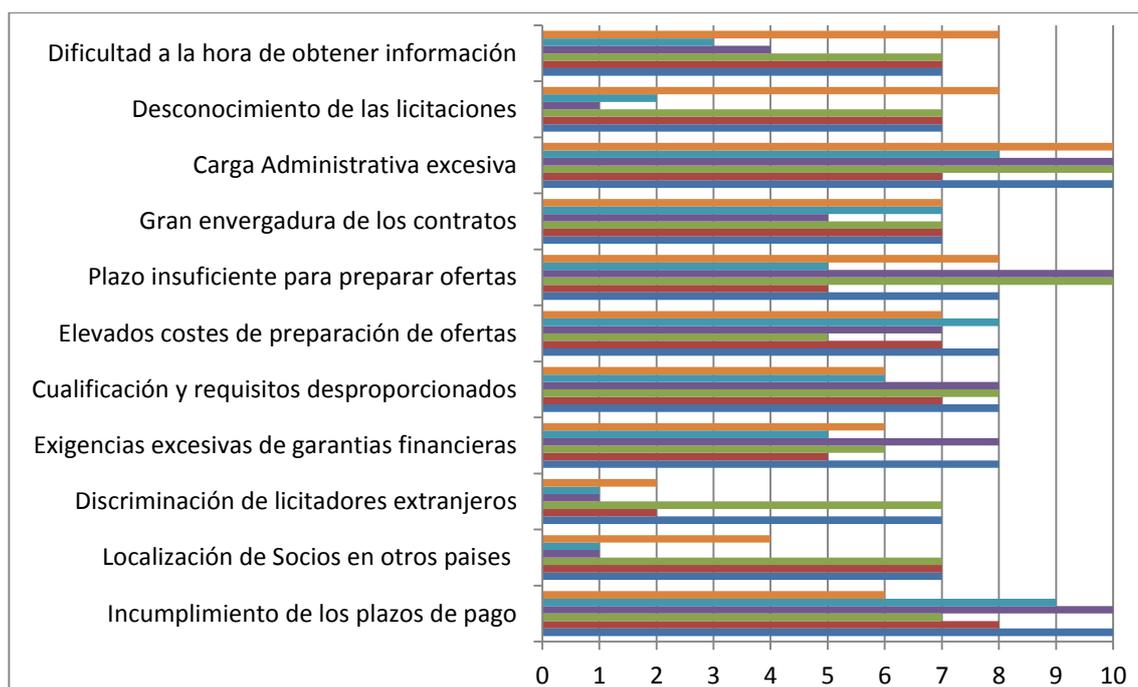
11.-Incumplimiento de los plazos de pago por parte de los poderes adjudicadores.

Tomando como base las dificultades señaladas en el mencionado CÓDIGO DE BUENAS PRÁCTICAS, con el fin de identificar las barreras actuales que encuentran las PYMES en el acceso a la contratación pública se ha consultado en el ámbito de Castilla y León, a diferentes empresas del sector servicios, suministros y obras.

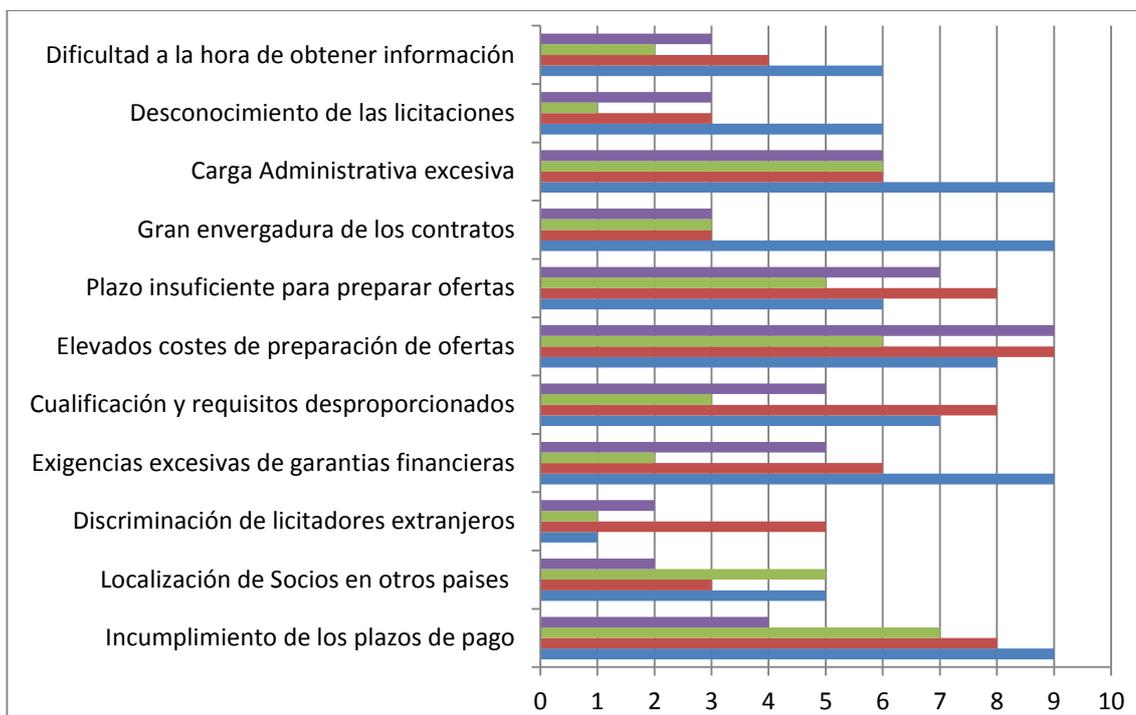
A continuación se detalla en los siguientes gráficos el resultado de dichas consultas diferenciado por sectores:

- Las diferentes dificultades que se les plantean están calificadas del 1 al 10, siendo el 10 la máxima dificultad y el 1 la mínima.
- Cada barra que aparece en las diferentes preguntas representa a un grupo de 10 empresas de cada sector y su tamaño o longitud refleja el porcentaje de respuesta que ha merecido entre sus componentes.

SERVICIOS:



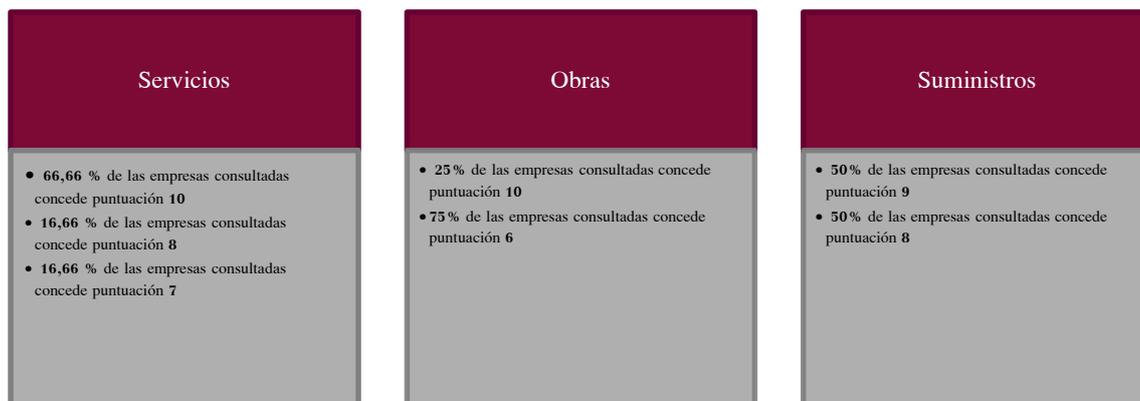
OBRAS:



SUMINISTROS:



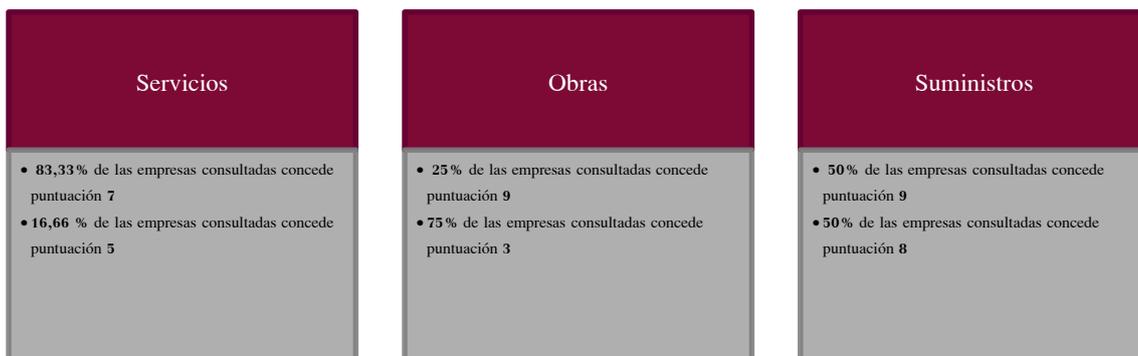
CARGA ADMINISTRATIVA EXCESIVA



De lo anterior se desprende que las PYMES encuentran el mayor problema en la **CARGA ADMINISTRATIVA EXCESIVA**, en concreto en los siguientes puntos:

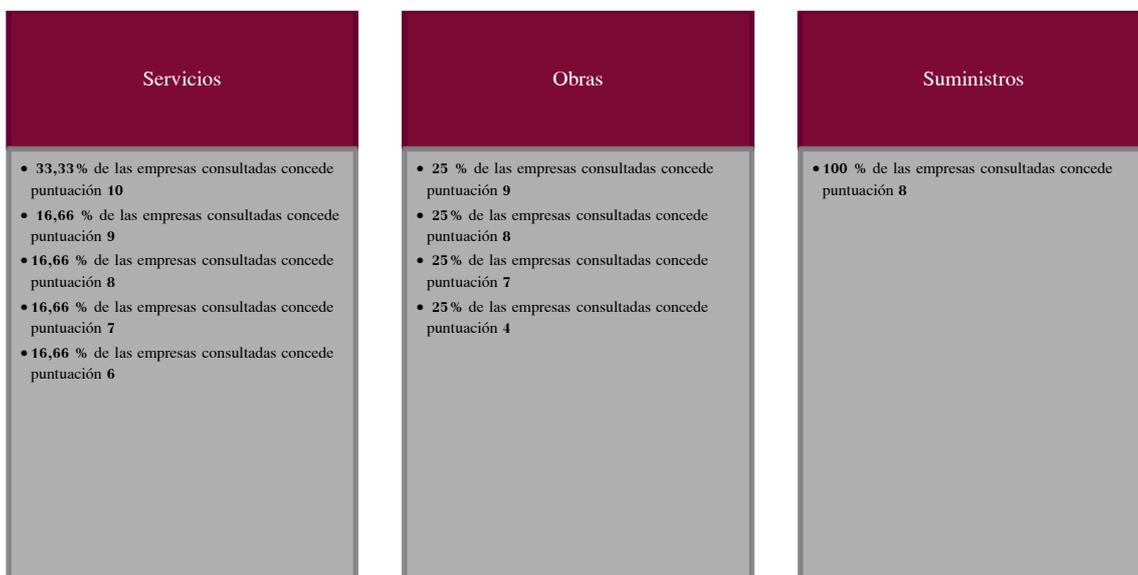
- Excesiva carga administrativa para verificar la capacidad de la empresa. En muchos casos la documentación que se exige para probar que la empresa tiene capacidad para licitar no es proporcionada con el tipo de contrato.
- Solicitud de documentación en cada licitación. La Administración solicita de nuevo documentación de la que ya dispone por haberse presentado previamente la empresa a otra licitación. Los requisitos son muy diferentes de una Administración a otra, ya sea de ámbito estatal, autonómico o local.
- Redacción compleja de los pliegos. Se plantean dudas no sólo en cuanto a la documentación que hay que aportar si no en cuanto al objeto y alcance del contrato.
- El **ELEVADO COSTE** que le supone a las empresas la preparación de todos los documentos solicitados.

GRAN ENVERGADURA DE LOS CONTRATOS



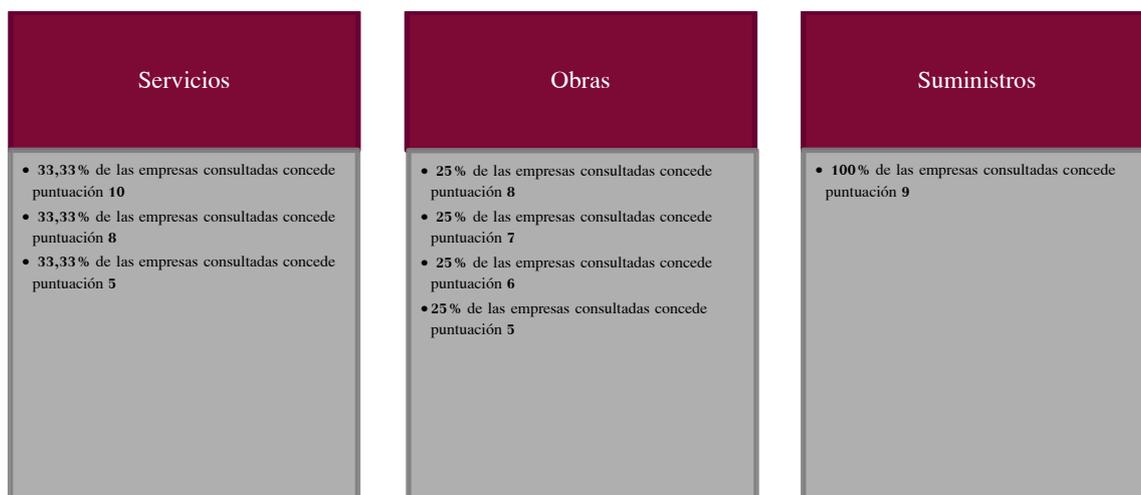
En varias ocasiones las empresas deciden agruparse en Uniones temporales para acceder a la licitación de un contrato público, pero en numerosas ocasiones quedan fuera de dicho proceso por defectos vinculados a la clasificación. En ocasiones, son los empresarios quienes desconocen las reglas exigidas para obtener la clasificación y en otras ocasiones son los propios órganos competentes quienes realizan una interpretación errónea de la normativa vigente.

INCUMPLIMIENTO DE LOS PLAZOS DE PAGO



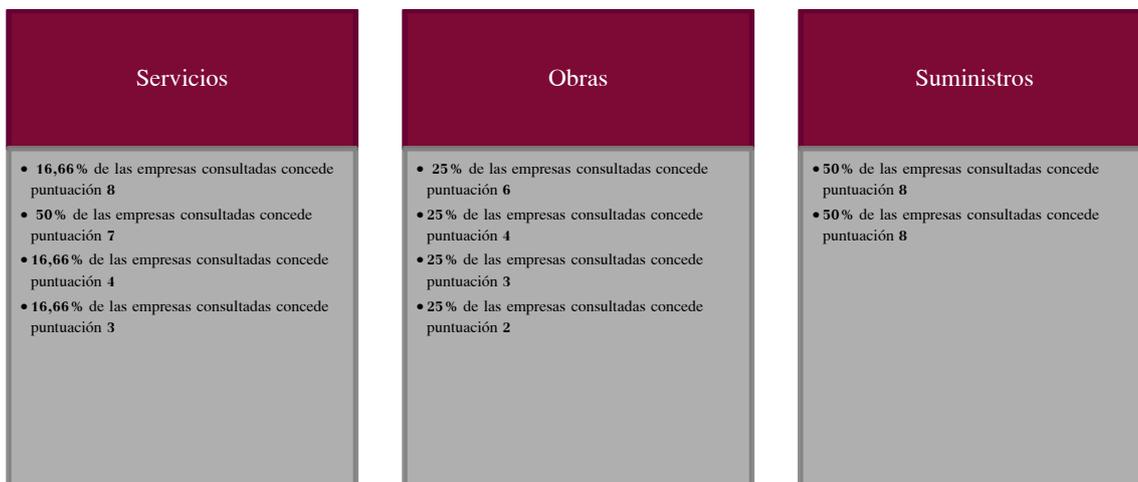
Aunque desde las Administraciones se han tomado medidas para luchar contra la morosidad en las operaciones comerciales, la práctica pone de manifiesto que no son suficientes, y el **INCUMPLIMIENTO DE LOS PLAZOS DE PAGO**, es una cuestión que preocupa a las PYMES, aunque bien es verdad que esta problemática se ha encontrado más a nivel local que estatal o autonómico.

PLAZO PARA PREPARAR LAS OFERTAS



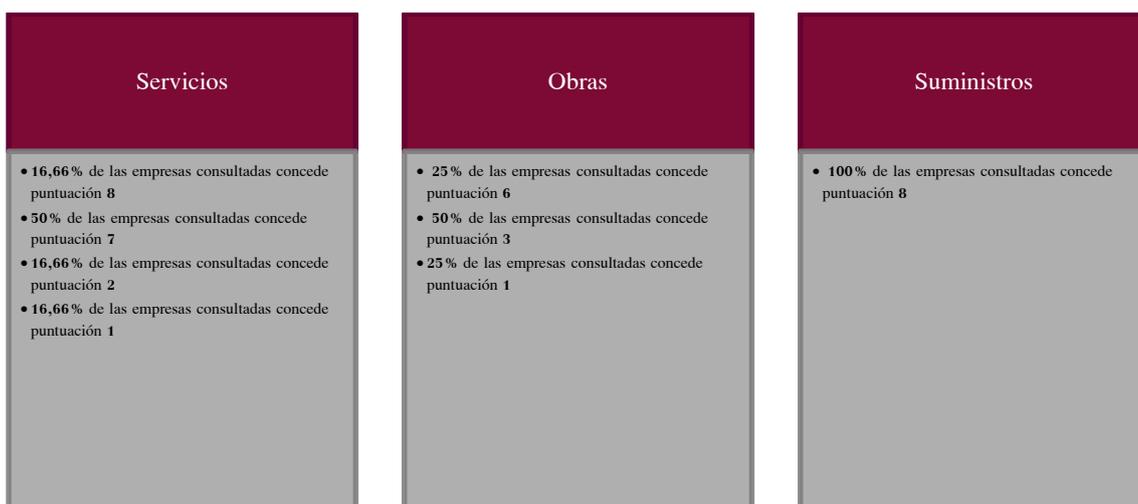
No menos importante es la percepción de las PYMES en cuanto al **PLAZO PARA PREPARAR LAS OFERTAS**, dicho plazo, sobre todo en el sector servicios y obras, se considera **INSUFICIENTE**, limitando en gran medida las posibilidades de acceso a la contratación pública a las pequeñas y medianas empresas.

INFORMACIÓN



Mejorar el Canal de **INFORMACIÓN** sobre licitaciones, es una demanda muy reiterada entre las PYMES, en la actualidad los canales de información son muy diversos y para estar bien informado de las licitaciones se requiere la contratación de servicios especializados que informan sobre las novedades, situación que no todas las empresas se pueden permitir.

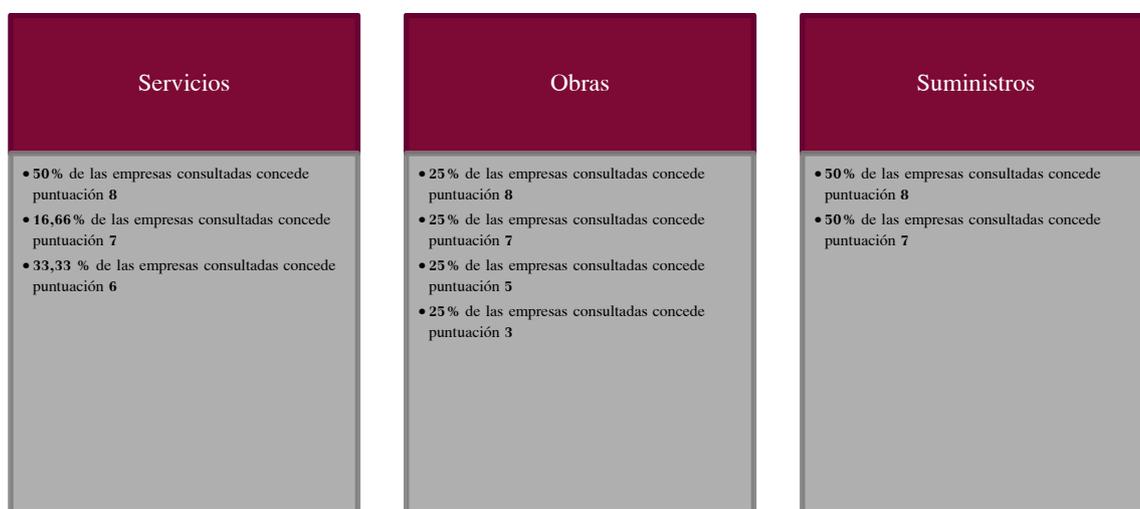
DESCONOCIMIENTO DE LAS LICITACIONES



En algunas ocasiones se produce un **DESCONOCIMIENTO DE LOS PROCESOS DE LICITACIÓN**, puesto que los perfiles de contratación en muchas ocasiones no permiten el acceso electrónico a los pliegos sin registrarse previamente.

La falta de calidad y comprensión de la información facilitada por las Administraciones Públicas, se convierte en un gran inconveniente para nuestras pequeñas y medianas empresas a la hora de acceder a la contratación.

CUALIFICACIÓN Y REQUISITOS DESPROPORCIONADOS



La **FIJACIÓN DE CRITERIOS DE SELECCIÓN DESPROPORCIONADOS** y la utilización de medios de evaluación complejos por parte de la Administración, excluye a gran parte de las PYMES.

En muchos casos, las empresas denuncian la utilización de requisitos excluyentes de solvencia técnica basados en importes de contratos similares anteriores.

Las mayores exigencias y costes a la hora de optar a contrataciones con el Sector Público, son las derivadas de los altos requisitos relacionados con el currículum, obras realizadas y volumen de facturación, relacionado con el objeto de la licitación y en un periodo determinado, así como mantener una plantilla determinada de trabajadores.

Criterios con hasta el 85% de peso en la parte económica reduce la posibilidad de presentar buenas ofertas técnicas y competir con empresas de más trayectoria.

No hay que olvidar el problema de la obtención de Clasificación para las PYMES, uno de los obstáculos con los que se encuentran es el del gran volumen de documentación a aportar. La preparación de dicha documentación supone dedicación exclusiva del personal de la empresa durante varios meses.

Una vez preparado y presentado el expediente, la Administración es muy lenta en resolver y aunque por normativa tiene que cumplir unos plazos máximos, éstos nunca se cumplen, lo cual supone un problema, dado que la validez de los documentos aportados pueden perder su vigencia, como sucede en los certificados de estar al corriente con la Seguridad Social y Hacienda.

Para la Administración, la solución para resolver el problema de la tardanza, está en volver a solicitar documentación ya aportada, con lo que vuelve a contar el plazo a favor de la Administración, mientras que para las PYMES supone el no poder acceder a la contratación pública.

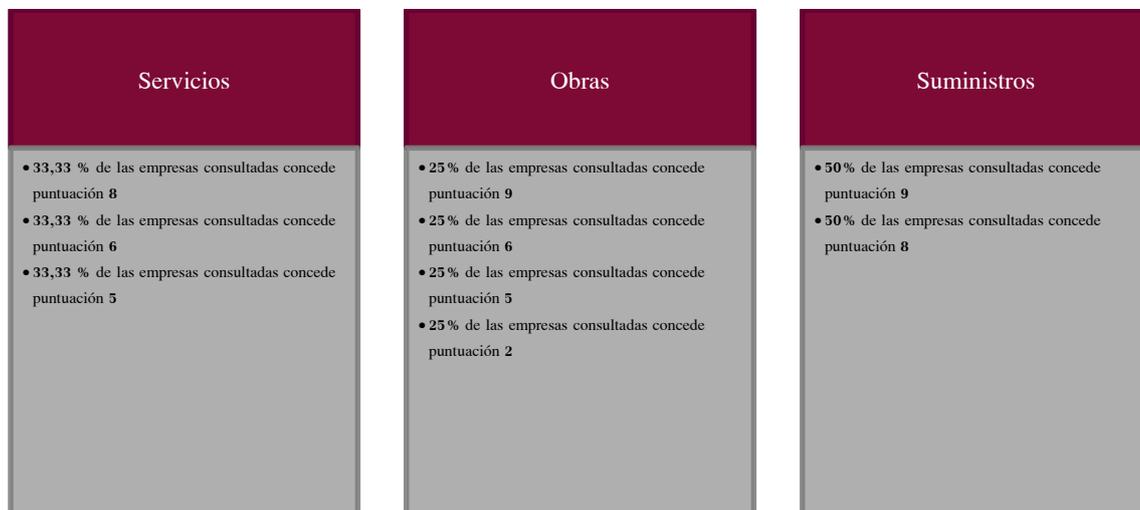
Asimismo, la tendencia de la Administración a raíz de la crisis ha sido aplicar criterios más restrictivos como exigir medios personales propios de la empresa, e impidiendo la subcontratación, provocando que aunque se tenga la solvencia y la experiencia requerida numerosas pymes no se dispone de medios y/o personal suficiente .

Se aplican criterios restrictivos de manera arbitral, puesto que la norma no dice nada en relación a estos criterios, lo cual no favorece a la integración de las PYMES como contratistas.

Determinadas empresas de servicios, como por ejemplo, empresas TIC, las cuales encuentran serias dificultades para conseguir la clasificación y, por lo tanto, el acceso a las licitaciones, o en el caso de que lo hagan tiene que competir con las grandes empresas, puesto que uno de los requisitos para obtener la clasificación es el de tener un CNAE de actividad en el entorno TIC y en algunos supuestos como es el de las Productoras de Contenido Digital no está caracterizado, con lo cual no existe un CNAE que describa la actividad de este tipo de empresas y por lo tanto no pueden obtener la clasificación para acceder a la contratación pública.

Como es evidente existe una clara laguna legal a este respecto, ya que la innovación tecnológica va más deprisa que la adaptación de la norma.

EXIGENCIAS EXCESIVAS DE GARANTIAS FINANCIERAS



En general no se ha trasladado como uno de los mayores impedimentos al acceso a la contratación pública la exigencia de garantías financieras.

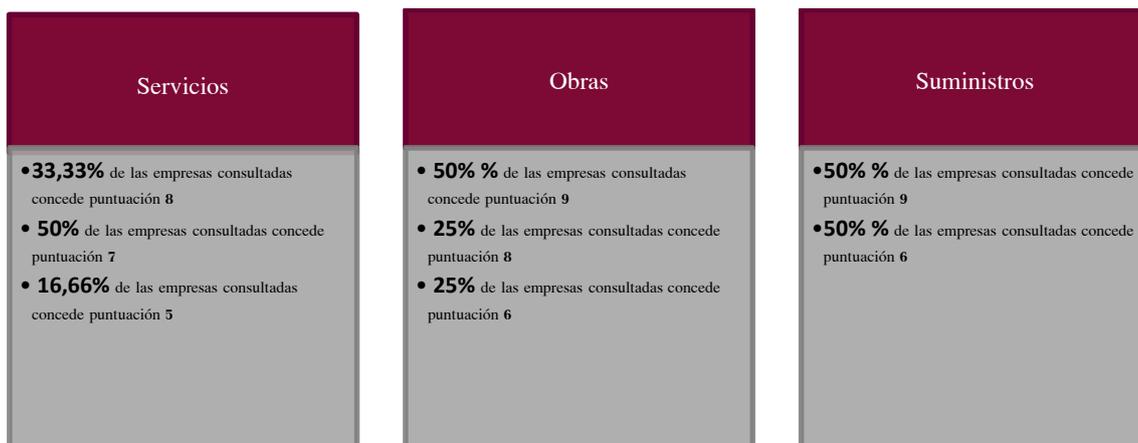
La progresiva dulcificación de las cargas financieras en la contratación pública ha sido motivada en gran parte por la presión del sector empresarial.

Hay un amplio margen para exigir o no en el pliego la constitución de la garantía provisional; no obstante deben justificarse suficientemente en el expediente las razones de su exigencia para el contrato en concreto.

En relación a las garantías definitivas, la regla general es que se exija su constitución, aunque puede eximirse al adjudicatario, cuestión que debe prever el Pliego. La garantía definitiva es obligatoria en los contratos de obras y concesión de obras públicas.

La cuantía es el 5% del importe de la adjudicación, cabe la posibilidad de hasta un 2% cuando se entra en fase de explotación de la obra pública ejecutada.

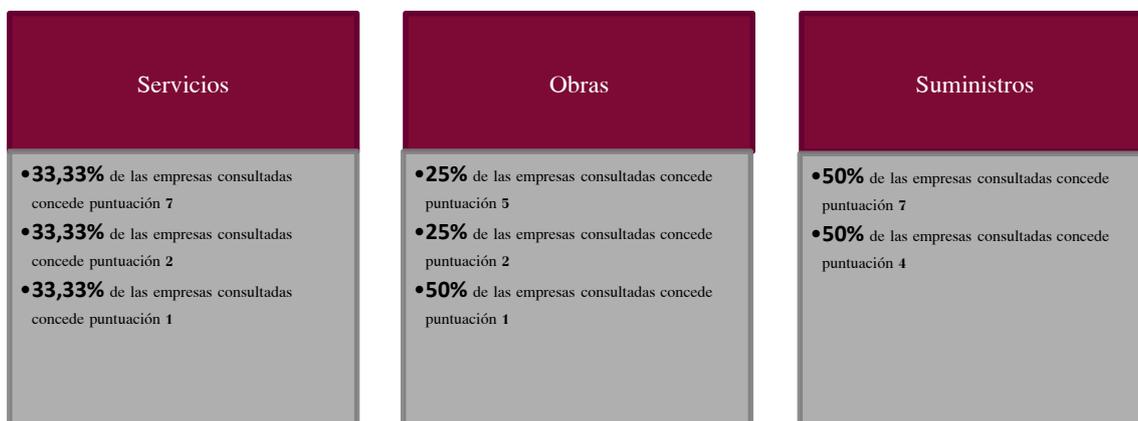
ELEVADOS COSTES DE PREPARACIÓN DE LAS OFERTAS



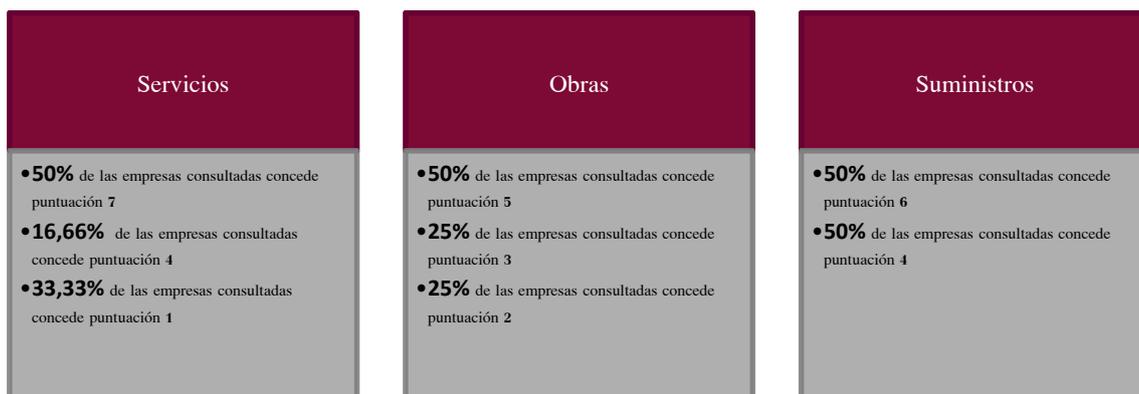
La utilización del **PRECIO**, como **CRITERIO PRIORITARIO DE SELECCIÓN** junto con la ya mencionada excesiva carga administrativa desanima a muchas pequeños y medianos empresarios.

La mayor parte de concursos públicos para trabajos de arquitectura y construcción se vinculan a la baja económica, esto provoca posteriores problemas en la ejecución de los mismos (se licitan proyectos con unos presupuestos que por causa de la crisis ya son necesariamente muy bajos, sobre los que posteriormente prima ante todo la baja económica).

DISCRIMINACIÓN DE LICITADORES EXTRANJEROS



LOCALIZACIÓN DE SOCIOS EN OTROS PAISES



Al margen de los resultados de las gráficas, se plantean otras limitaciones en el acceso a la contratación pública por parte de las PYMES, entre ellas, las **LIMITACIONES POR CUESTIÓN DE LA LENGUA**.

Dichas limitaciones se establecen en los pliegos de las Comunidades Autónomas con lenguas cooficiales. La mal interpretada defensa de las mismas (incluso establecidas por la legislación de las CC.AA.) provoca evidentes limitaciones a las empresas que no pertenecen a dichas Comunidades, vulnerando así el principio de igualdad.

III. Análisis de la Legislación Nacional, de la Legislación Europea y de la Legislación Autonómica.

III. Análisis de la Legislación Nacional, de la Legislación Europea y de la Legislación Autonómica.

Análisis de la Legislación Nacional.

La **nueva realidad jurídico-económica** de la **contratación pública**, como instrumento para implementar las políticas tanto europeas como nacionales en materia social, medioambiental, de innovación y desarrollo y promoción de PYMES, exige una visión estratégica en un contexto económico globalizado. Ante ello, es necesario abordar y analizar la legislación que actualmente apuesta por **potenciar la contratación con PYMES**, teniendo en cuenta que son la estructura fundamental de nuestra actividad económica.

El panorama en **nuestra economía Española** es que las grandes empresas han acelerado su presencia en el exterior estos últimos años, mientras que del casi 100% (99,88%) del tejido productivo integrado por PYMES, sólo un 33% de la contratación pública recae sobre ellas, dato muy por debajo del porcentaje del volumen de negocio que generan. De ahí la importancia de estudiar las normativas internas que se aprueban para estimular la participación de las PYMES en la contratación.

El **28 de marzo de 2014**, el DOUE publicó las **nuevas Directivas de contratación pública**, concediendo un plazo de transposición que concluyó el **18 de abril de 2016**, sin que se haya incorporado su contenido a nuestro ordenamiento. La disolución de las Cortes Generales en octubre de 2015 debido a la celebración de elecciones generales el 20 de diciembre del mismo año, imposibilitó realizar la tramitación parlamentaria de las nuevas leyes.

El legislador español tiene pendiente la tarea de **adaptar a nuestro ordenamiento jurídico** el contenido de los textos comunitarios para su plena eficacia, si bien es cierto que ha sido posible incorporar puntualmente a través de distintas leyes determinados preceptos a través de:

- **Real Decreto-ley 10/2015, de 11 de septiembre**, por el que se conceden créditos extraordinarios y suplementos de crédito en el presupuesto del Estado y se adoptan otras medidas en materia de empleo público y de estímulo a la economía.

- **Ley 40/2015, de 1 de octubre, de Régimen Jurídico del Sector Público**. Nueva regulación de las prohibiciones de contratar; y la nueva regulación de la responsabilidad del concesionario, en línea con lo previsto en la Directiva de Concesiones sobre la necesaria asunción del riesgo operacional por aquél.

Las Directivas de contratación despliegan desde el **18 de abril de 2016**, fecha de su entrada en vigor, efectos jurídicos para los Estados miembros, con valor interpretativo durante el plazo de transposición, y valor de **eficacia directa** invocables directamente por los ciudadanos tras la finalización, independientemente de que existan normas en el Derecho Nacional, siempre que se cumplan una serie de requisitos señalados por la propia jurisprudencia del Tribunal de Justicia: que la disposición sea suficientemente clara y precisa y que establezca una obligación que no esté sujeta a ninguna excepción ni condición. Por lo tanto el efecto directo no se predica de las Directivas en su conjunto, sino tan solo de aquellas disposiciones que cumplan los requisitos señalados por la jurisprudencia de la Unión.

Así mismo, la Comisión ha hecho cuatro recomendaciones específicas a España para ayudar al país a mejorar sus resultados económicos. Estas recomendaciones se refieren a las finanzas y sanidad pública, el sector financiero, el mercado de trabajo, las PYMES y los servicios.



No obstante, para que un marco normativo sea eficiente, debe respetar siempre una serie de principios que contribuyan a minimizar la carga para la actividad económica y el perjuicio desde la perspectiva del funcionamiento de la competencia en el mercado, tales principios se

concretan en necesidad y proporcionalidad, mínima distorsión, eficacia, transparencia y predecibilidad.

A continuación se efectúa una breve exposición y análisis de la normativa nacional:

➤ **Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de noviembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Contratos del Sector Público (TRLCSP).**

Transpone la Directiva 2004/18 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 31 de marzo de 2004. Posteriormente las sucesivas reformas del TRLCSP han ido incluyendo medidas para facilitar la participación de las PYMES en la contratación pública como la Ley de apoyo a emprendedores y su internacionalización, Orden HAP/2846/2015, Ley 40/2015, Real Decreto-ley 10/2015, Ley 31/2015, Ley 25/2015, Ley 2/2015, Ley 13/2014, transformación del Fondo para la Financiación de Pagos a Proveedores, Real Decreto-ley 1/2014 de 24 de enero, Ley 25/2013 de 27 de diciembre, Ley de Impulso de la factura electrónica, Orden HAP/2425/2013, Ley 20/2013, de garantía de la unidad de mercado, Ley 10/2013, Real Decreto-ley 8/2013, Ley 8/2013, rehabilitación, regeneración y renovación urbanas.

➤ **Anteproyecto de Ley de Contratos del Sector Público y Anteproyecto de Ley sobre procedimientos de contratación en los sectores especiales.**

Actualmente nos encontramos en fase de primera aprobación del Consejo de Ministros de fecha 17 de abril de 2015, sobre los anteproyectos de LCSP y de Contratos en los sectores del agua, la energía, los transportes y los servicios postales. Los Anteproyectos pasarán posteriormente a trámite de información pública y se someterán a informe del Consejo de Estado antes de su remisión por el Consejo de Ministros a las Cortes Generales.

Anteproyecto de LCSP. Se incorporarán a nuestras normas internas las Directivas 2014/23 y 2014/24, dejando la transposición de la Directiva 2014/25 a otra ley específica, que así mismo incorporará al ordenamiento jurídico español la parte de la Directiva 2014/23/UE que resulte de aplicación a los sectores citados. Estableciendo un sistema legal de contratación pública que trata de conseguir que se utilice la contratación pública como un instrumento para implementar las políticas tanto europeas como nacionales con promoción de las PYMES y todo ello, garantizando la eficiencia en el gasto público y respetando los principios de igualdad de

trato, no discriminación, transparencia, proporcionalidad e integridad. Con fecha 10 de marzo de 2016, se emitió el **Dictamen Consejo de Estado de 10 de marzo de 2016** al anteproyecto de LCSP.

Anteproyecto de Ley sobre procedimientos de contratación en los sectores especiales. Incorpora al ordenamiento español el contenido de la Directiva 2014/25/UE, y también, en lo que afecta a estos contratos, de la Directiva 2014/23/UE.

➤ **Orden ECC/1087/2015, de 5 de junio**, por la que se regula la obtención del sello de PYMES Innovadora y se crea y regula el Registro de la PYMES Innovadora.

Mediante esta orden se crea y regula el funcionamiento, sin coste para las empresas, de un Registro público de PYMES innovadoras dependiente de la Dirección General de Innovación y Competitividad del MINECO.

➤ **Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización.**

Esta Ley flexibiliza las normas reguladoras de la contratación pública para las PYMES, facilitando la constitución y devolución de garantías y elevando las cuantías de los contratos para los que se exige clasificación.

Contempla medidas para eliminar obstáculos al acceso de los emprendedores a la contratación pública, de forma que esta pueda actuar como una auténtica palanca a la expansión y consolidación de empresas.

➤ **Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible.**

El legislador español incorporó el objetivo de potenciar la contratación pública con PYMES en el artículo 37.1, posteriormente incorporada al TRLCSP en el art 22 segundo párrafo : *“Los entes, organismos y entidades del sector público velarán por la eficiencia y el mantenimiento de los términos acordados en la ejecución de los procesos de contratación pública, favorecerán la agilización de trámites, valorarán la innovación y la incorporación de alta tecnología como aspectos positivos en los procedimientos de contratación pública y promoverán la participación de la PYMES y el acceso sin coste a la información”*.

➤ **Resolución de 16 de marzo de 2016, de la Dirección General del Patrimonio del Estado, por la que se publica la Recomendación de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa,**

Sobre el efecto directo de las nuevas Directivas comunitarias en materia de contratación pública. La Junta Consultiva ha considerado acertado adoptar una Recomendación sobre la aplicación a partir del 18 de abril de 2016 de determinados aspectos de la Directiva 2014/23 y Directiva 2014/24.

➤ **Resolución de 6 de abril de 2016, de la Dirección General del Patrimonio del Estado, publica la Recomendación de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa**

Sobre la utilización del Documento Europeo Único de Contratación DEUC previsto en las nuevas directivas de contratación pública.

➤ **Real Decreto 817/2009, de 8 de mayo, por el que se desarrolla parcialmente la Ley 30/2007, de 30 de octubre, de Contratos del Sector Público.**

Modifica el Reglamento de la LCAP y pretende facilitar el acceso a las PYMES y autónomos a los contratos públicos. La reforma incluye las siguientes novedades: En los contratos relativos a servicios se elimina la necesidad de clasificación, aunque se podrá seguir utilizando por las empresas cuando se trate de contratos recurrentes. En los contratos de servicios se reducen las categorías de clasificación de 72 a 29. En los contratos de obras se adapta la denominación de cada categoría a la realidad actual. En cuanto a la acreditación de la solvencia se ha ampliado de cinco a diez años el periodo de experiencia en trabajos anteriores realizados y a tener en cuenta en las licitaciones para obras. Asimismo, se ha ampliado de tres a cinco años, el periodo a tener en cuenta en relación a trabajos similares realizados, para el caso en que se trate de contratos de prestación de servicios.

Por otra parte, debido a la necesidad de las empresas en los últimos años de realizar trabajos en el extranjero, se podrán tener en cuenta estos trabajos para la acreditación de trabajos similares realizados. Finalmente, se elimina la necesidad de acreditar la solvencia

técnica, económica y financiera, en los contratos de obras por importe no superior a 80.000 euros y en los contratos de servicios por importe no superior a 35.000 euros.

➤ **Real Decreto 1098/2001, de 12 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento general de la LCSAP.**

La última modificación se llevó a cabo por el Real Decreto 773/2015, dando cumplimiento a lo dispuesto en la DT Cuarta TRLCSP, de acuerdo con la redacción dada a la misma por la Ley 25/2013, de 27 de diciembre; y en consecuencia, traerá aparejada la entrada en vigor de los arts 65.1, 75, 76, 77, 78 y 79 bis de la Ley, cuya aplicación se encontraba supeditada al desarrollo reglamentario actual.

Introduce novedades interesantes con el **objetivo de facilitar el acceso a los expedientes de contratación al mayor número posible de licitadores**, y con ello dar cumplimiento al principio enunciado en el art 1, referente a la búsqueda y promoción de la libre concurrencia. Con las medidas anteriormente descritas, el legislador otorga a los licitadores un abanico aún más amplio de medidas para acreditar su solvencia, en los términos en que cada órgano de contratación los exija para procedimiento concreto.

➤ **Ley 39/2015, de 1 de octubre, del Procedimiento Administrativo Común de las Administraciones Públicas.**

La entrada en vigor será el próximo **2 de octubre de 2016** y determinadas previsiones de la misma sólo adquirirán vigencia el **2 de octubre de 2018** (DF séptima). Referidas a los diversos registros, archivos y portales electrónicos que deben poner en marcha las AAPP.

La finalidad principal de la Ley es la adaptar el proceder administrativo a las nuevas tecnologías en el ámbito de la información y de la comunicación, haciendo de ellas el modo habitual y normal de relacionarse con la Administración. Lo que evidentemente, afecta a las asociaciones y federaciones empresariales por el art 14.2 que señala que las personas jurídicas, entidades sin personalidad jurídica, los que ejerzan una actividad profesional para la que se requiera la colegiación obligatoria, así como quienes representen a unos y otros, estarán obligados a la utilización de sistemas electrónicos en sus relaciones con las AAPP.

➤ **Real Decreto 475/2014, de 13 de junio**, sobre bonificaciones en la cotización la Seguridad Social del personal investigador.

➤ **Ley 31/2007, de 30 de octubre**, sobre procedimientos de contratación en los sectores del agua, la energía, los transportes y los servicios postales.

➤ **Orden HAP/2846/2015, de 29 de diciembre**, por la que se publican los límites de los distintos tipos de contratos a efectos de la contratación del sector público a partir del 1 de enero de 2016.

➤ **Real Decreto 814/2015, de 11 de septiembre**, por el que se aprueba el Reglamento de los procedimientos especiales de revisión de decisiones en materia contractual de organización del TEA de Recursos Contractuales.

Su DA segunda recoge la obligación de los órganos de contratación del sector público estatal de publicar por medios electrónicos, los pliegos de cláusulas administrativas particulares los pliegos de prescripciones técnicas que hayan de regir la adjudicación de los contratos.

➤ **Real Decreto 1515/2007, de 16 de noviembre**, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad de PYMES y los criterios contables específicos para microempresas.

➤ **Acuerdo de Consejo de Ministros de 26 de octubre de 2012**, por el que se crea la Comisión para la Reforma de las Administraciones Públicas.

➤ **Ley 3/2004, de 29 de diciembre**, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales

Modificada por la Ley 15/2010, de 5 de julio, que introdujo modificaciones para luchar **contra los plazos de pago excesivamente largos** que pueden ocasionar graves perjuicios al circulante de las empresas e incluso poner en riesgo su solvencia. El plazo general de pago se limita como máximo a 60 días y el de las administraciones como máximo a 30 días.

➤ **Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la competencia.**

➤ **Ley 25/2013, 27 de diciembre, Impulso de la factura electrónica y creación del registro contable de facturas en el Sector Público.**

➤ **Ley Orgánica 9/2013, de 20 de diciembre, de Control de la Deuda Comercial en el sector público.**

Adopta medidas para atajar la morosidad pública que afecta a la sostenibilidad financiera, entre ellas, ampliar el concepto del principio de sostenibilidad financiera para incluir el control de la deuda comercial.

➤ **Ley 11/2013, de 26 de julio, medidas de apoyo al emprendedor y de estímulo del crecimiento y de la creación de empleo.**

➤ **Ley 3/1991, de 10 de enero, de competencia desleal.**

➤ **Ley 11/2007, de 22 de junio, de acceso electrónico de los ciudadanos a los Servicios Públicos.**

Recoge en su exposición de motivos el objetivo de romper con todas las barreras que impiden la relación de los ciudadanos y empresas con la Administración.

➤ **Ley 40/2015, de Régimen Jurídico del Sector Público, establece la obligación de evaluar los efectos de la nueva legislación en las PYMES.**

➤ **Ley 20/2013, de 9 de diciembre, de garantía de la unidad de mercado.**

Su DA tercera establece que: *“La Plataforma de Contratación del Estado regulada en el art 334 TRLCSP pasará a denominarse Plataforma de Contratación del Sector Público”*.

➤ **Jurisprudencia. STC de 22 de abril de 1993.** Señala que la normativa básica en materia de contratación administrativa tiene principalmente por objeto proporcionar las garantías de publicidad, igualdad, libre concurrencia y seguridad jurídica que aseguren a los ciudadanos un tratamiento común por parte de todas las AA.PP.

➤ **Informe 12/15, de 6 de abril de 2016.** “Tres cuestiones en relación con fraccionamiento del objeto del contrato y división en lotes en contratos de servicios y suministro y una cuestión relacionada con las modificaciones contractuales. (Intervención General de la Seguridad Social).”

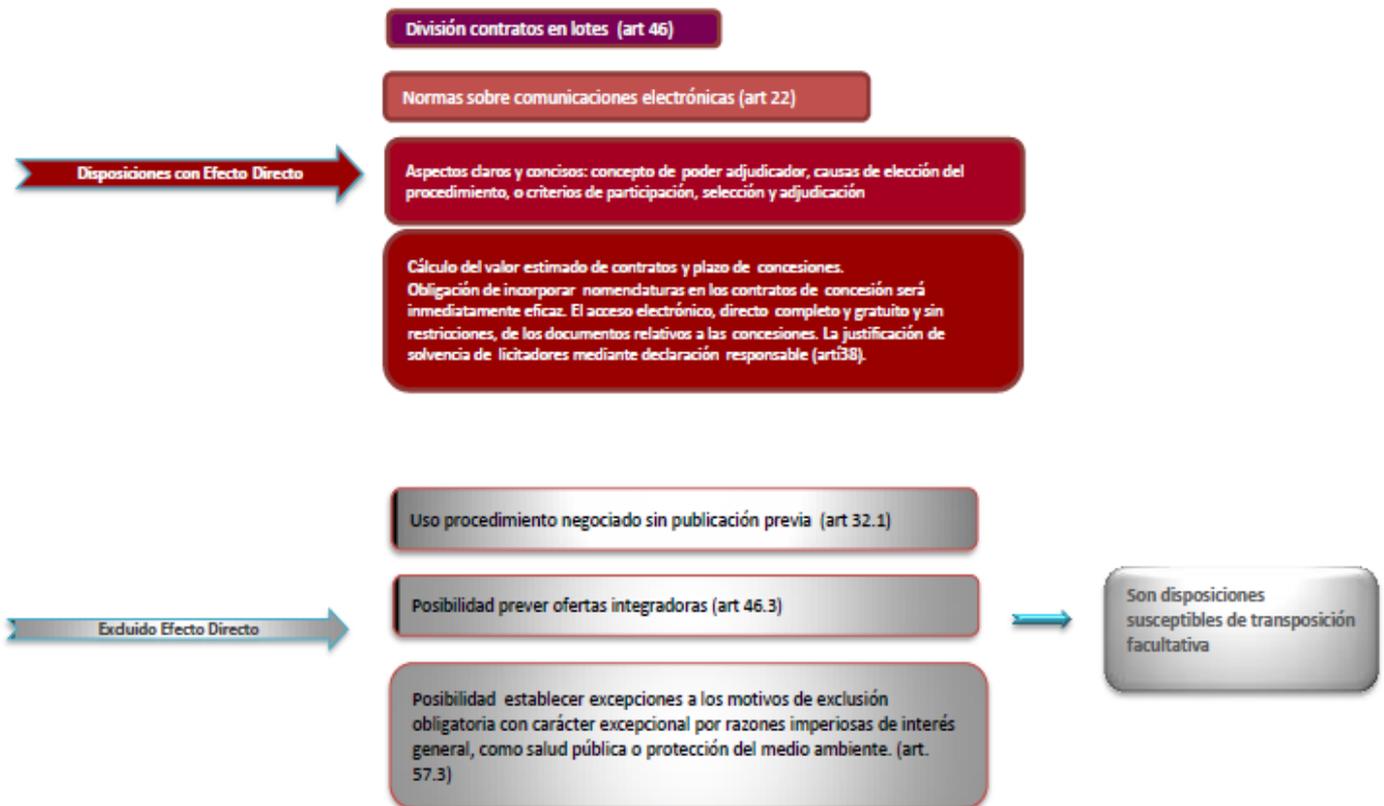
Del análisis efectuado de los articulados cabe extraer algunas fechas a tener en cuenta:



Análisis de la Legislación Europea.

El completo “corpus iuris” europeo sobre contratación pública está integrado tanto por normas de Derecho originario y de Derecho derivado, como por decisiva jurisprudencia del TJUE que las ha interpretado y cuya doctrina han ido incorporando las sucesivas directivas europeas en la materia. Existen medidas en favor de la participación de las PYMES en la contratación pública y para ello la UE cuenta con unas muy desarrolladas reglas sobre los procedimientos de preparación, selección, adjudicación y ejecución de los contratos públicos de obras, suministros y servicios.

Como ya se comentó anteriormente, el 18 de abril de 2016 entraron en vigor las novedosas **Directivas de contratación pública**, que persiguen dos objetivos principales: simplificación, flexibilidad y seguridad jurídica, a través de un nuevo marco normativo que garantice un uso eficiente de los recursos públicos, y una mayor participación de las PYMES, consideradas como la “espinas dorsal de la economía europea” por las Instituciones Europeas.



➤ **Directiva 2014/23/UE**, del Parlamento Europeo y del Consejo de 26 de febrero de 2014 relativa a la adjudicación de contratos de concesión. Primer considerando “*debe concederse especial importancia a la mejora de las posibilidades de acceso para las PYMES en todos los mercados de concesiones de la Unión*”.

➤ **Directiva 2014/24/UE** del Parlamento Europeo y del Consejo de 26 de febrero de 2014 sobre contratación pública y por la que se deroga la Directiva 2004/18/CE. Considerando 2: la contratación pública ha de articularse “*facilitando en particular la participación de las pequeñas y medianas empresas (PYME) en la contratación pública*”.

➤ **Directiva 2014/25/UE** del Parlamento Europeo y del Consejo de 26 de febrero de 2014 relativa a la contratación por entidades que operan en los sectores del agua, la energía, los transportes y los servicios postales y por la que se deroga la Directiva 2004/17/CE (considerando 4).

➤ **Directiva 2014/55/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de abril de 2014**, relativa a la facturación electrónica en la contratación pública. El Plazo de transposición al Derecho nacional: 27 de noviembre de 2018.

➤ **Directiva 2003/51/CE, sobre cuentas anuales exige a las empresas que en sus informes** anuales publiquen suficiente información sobre el medio ambiente y los trabajadores para poder valorar el desarrollo, el rendimiento o la situación de la empresa. Todos los Estados miembros han optado por eximir a las PYMES de este requisito.

➤ **Directivas 2013/34/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de junio de 2013**, sobre los estados financieros anuales, los estados financieros consolidados y otros informes afines de ciertos tipos de empresas.

➤ **Carta Europea de la Pequeña Empresa. Adoptada por el Consejo Europeo celebrado en Santa María de Feira (Portugal) los días 19 y 20 de mayo de 2000.**

Antecedente de la Small Business Act (SBA), instrumento de carácter no vinculante por el que los Estados miembros se comprometen a emprender acciones de apoyo a favor de las PYMES. Propone las siguientes líneas de actuación: Educación y formación para promover el espíritu empresarial, Agilización y reducción de los costes de creación de empresas, Mejora de la legislación, Formación adecuada a las necesidades de la pequeña empresa, Mejora de la relación entre Administración y empresa a través de las nuevas tecnologías, Optimización de las oportunidades del Mercado Único, Fiscalidad y Financiación, Promoción de la capacidad tecnológica de las pequeñas empresas, Apoyo a la globalización de la pequeña empresa en la nueva economía, Potenciación y aumento de la eficacia en la representación de los intereses de la pequeña empresa a escala nacional y de la Unión.

➤ **Small Business Act (SBA) 25 de junio de 2008.**

Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones «Pensar primero a pequeña escala» «Small Business Act» para Europa: iniciativa en favor de las pequeñas empresas.

Es un conjunto de 10 principios que deben guiar la concepción y aplicación de políticas en la UE y a nivel nacional que reflejen la voluntad política de reconocer el papel central de las

PYMES en la economía europea. Su objetivo es mejorar el enfoque global del espíritu empresarial, fijando el principio "Pensar primero a pequeña escala".

1. Establecer un marco en el que los empresarios y las empresas familiares puedan prosperar y en el que se recompense el espíritu empresarial.
2. Garantizar que los empresarios honestos que hayan hecho frente a una quiebra tengan rápidamente una segunda oportunidad.
3. Elaborar normas conforme al principio de «pensar primero a pequeña escala».
4. Hacer a las administraciones públicas permeables a las necesidades de las PYMES.
5. Adaptar instrumentos de poderes públicos a las necesidades de la PYMES: facilitar su participación en la contratación pública y utilizar mejor las posibilidades de ayuda estatal ofrecidas a las PYMES.
6. Facilitar el acceso de las PYMES a la financiación y desarrollar un marco jurídico y empresarial que propicie la puntualidad de los pagos en las transacciones comerciales.
7. Ayudar a las PYMES a beneficiarse más de las oportunidades que ofrece el mercado único.
8. Promover actualización de las cualificaciones en las PYMES y toda forma de innovación.
9. Permitir que las PYMES conviertan los desafíos medioambientales en oportunidades.
10. Animar y ayudar a las PYMES a beneficiarse del crecimiento de los mercados.

El 23 de febrero de 2011, la Comisión Europea presentó la revisión de la SBA, el objeto fue mejorar las condiciones para que las PYMES europeas puedan desarrollar todo su potencial.

➤ **Reglamento de Ejecución (UE) n° 2016/7 de la Comisión, de 5 de enero de 2016**, por el que se establece el formulario normalizado del documento europeo único de contratación. Dictado en cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 59.2 DN, por el que se establece el DEUC.

➤ **Reglamento de Ejecución (UE) n° 2015/1986 por el que se establecen formularios normalizados para la publicación de anuncios en el ámbito de la contratación Pública.**

➤ **Libro Verde de la Comisión Europea, de 18 de octubre de 2010, sobre la generalización del recurso a la contratación pública electrónica en la UE.**

El término contratación pública electrónica designa la utilización de medios electrónicos en el tratamiento de las operaciones y en la comunicación por parte de las instituciones gubernamentales y demás organismos del sector público a la hora de adquirir bienes y servicios o licitar obras públicas.

➤ **ESTRATEGIA EUROPA 2020. “Europa 2020, una estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador”.**

Establecida en la Comunicación de la Comisión de 3 de marzo de 2010. Instrumento basado en el mercado que deben utilizarse para conseguir un crecimiento inteligente, sostenible e integrador, garantizando al mismo tiempo un uso más eficiente de los fondos públicos. la Comisión definió siete iniciativas emblemáticas. Uno de los instrumentos fundamentales que contempla la “Estrategia Europa 2020, para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador” lo constituye el desarrollo y la plena implantación de la contratación pública electrónica.

➤ **“Código Europeo de Buenas Prácticas para facilitar el acceso de las PYMES a los contratos públicos”.** Comisión 25 de junio de 2008.

➤ **“Directrices para combatir la colusión entre oferentes en licitaciones Públicas”.** Estudio del Comité de Competencia de la OCDE de 24 de febrero de 2009.

➤ **Guía Europea para autoridades públicas sobre la contratación pública de innovación.** Elaborada en 2014 por la Comisión Europea, a través de la Plataforma de Compra Pública de Innovación. Muestra las oportunidades y los mecanismos para realizar contratos de innovación en el marco de las nuevas Directivas de Contratación de la UE.

➤ **Recomendación 2003/361/CE de la Comisión, de 6 de mayo, sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas. Las PYMES que cumplen los distintos criterios pueden beneficiarse de programas de apoyo empresarial de la UE y nacionales, como financiación para la investigación, la competitividad y la innovación, que, de**

otro modo, no sería posible según las normas sobre ayudas estatales UE. El art 2, define a una pequeña empresa como aquella que ocupa menos de 50 personas y cuyo volumen de negocios anual o cuyo balance general anual no supera los 10 millones de euros. La Mediana empresa: menos de 250 asalariados y un volumen de negocios anual inferior a 50 millones de euros o un balance general inferior a 43 millones de euros.

➤ **“Guía sobre compra pública innovadora del MICINN”**, elaborada en el año 2012 el marco de la "Estrategia Estatal de innovación (e2i)".

➤ **Declaración Ministerial sobre la administración electrónica adoptada de forma unánime en Malmö, Suecia, el 18 de noviembre de 2009.** Los Ministros responsables de las políticas sobre administración electrónica de los Estados Miembros de la UE, de los estados en proceso de admisión, de los estados candidatos y de los países pertenecientes a la AELC adoptaron de forma unánime la declaración en Malmö, Suecia, el 18 de noviembre de 2009, con ocasión de la Conferencia Ministerial sobre administración electrónica “Creando equipo para la eUnión” organizado por la Presidencia Sueca.

➤ **Fondos plurianuales de la UE 2014-2020 (Horizon 2020, FEDER).**

➤ **Jurisprudencia. Sentencia del Tribunal General Europeo, sala octava, de 31 de enero de 2013, asunto T-235/11**

“60. A este respecto, el hecho invocado por el Reino de España ... carece de pertinencia, ya que las normas de la Unión en materia de contratación pública se aplican a tales contratos a partir de la fecha de adhesión de dicho Estado (véase, en este sentido, la sentencia del Tribunal de Justicia de 19 de junio de 2008, Pressetext Nachrichtenagentur, C 454/0).

Análisis de la Legislación Autonómica.

Tomando como hilo conductor la participación de la PYMES en la contratación pública y teniendo en cuenta la competencia exclusiva del Estado para establecer la legislación básica en materia de contratos administrativos, art. 149.1.18 CE., nos parece interesante destacar la normativa regulada por algunas CCAA:

➤ **Castilla y León**

- Decreto 51/2003, de 30 de abril, por el que se regula la adquisición centralizada en la Administración de la Comunidad de Castilla y León (BOCyL 14-05-2003).
- Decreto 74/1990, de 17 de mayo, por el que se creó la Junta Consultiva de Contratación Administrativa de Castilla y León,
- Decreto 33/2006 y la Orden HAC/1102/2007, de 31 de mayo, por el que se aprueba el régimen orgánico y funcional de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa de Castilla y León.
- Orden HAC/1102/2007, de 31 de mayo, por la que se regula el Registro de Licitadores de la Administración de la Comunidad de Castilla y León

➤ **Aragón**

- Ley 3/2012, de 8 de marzo, de Medidas Fiscales y Administrativas de la Comunidad Autónoma de Aragón. Apuesta por potenciar la contratación con PYMES.
- Informe 17/2015, de 3 de diciembre, de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa de la Comunidad Autónoma de Aragón, se pronuncia sobre los “Efectos de las Directivas de contratación pública en la regulación de la Ley 3/2011, de 24 de febrero, de medidas en materia de Contratos del Sector Público de Aragón, tras la conclusión del plazo de transposición

➤ **Madrid**

- Decreto 49/2003, de 3 de abril, Reglamento General de Contratación Pública de la CAM (BOCM nº 86, 11 de abril).
- Orden de 19 enero de 2007, de la Consejería de Hacienda, sobre la presentación telemática de solicitudes en los procedimientos del Registro de Licitadores de la CAM, la consulta en Internet de los datos registrados y el acceso por medios electrónicos a los certificados de inscripción (BOCM nº 37, 13 de febrero).
- Resolución de 14 de diciembre de 2009, de la Dirección General de Política Financiera, Tesorería y Patrimonio, por la que se habilita al Registro Telemático de la Consejería de Economía y Hacienda para la realización de trámites telemáticos durante la

tramitación de los procedimientos del Registro de Licitadores (BOCM nº 16, 20 de enero de 2010).

➤ **Cataluña**

- Informe 10/2015, de 23 de julio, de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa de la Generalitat de Catalunya. Código de buenas prácticas en la contratación pública de los Servicios de Atención a las Personas.

- Acuerdo de la Generalitat de Cataluña de 16 de abril de 2013, medidas para fomentar el acceso de las PYMES a los contratos públicos en Cataluña.

- Informe 1/2016, de 6 de abril, de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa de la Generalitat de Catalunya, comenta los “Contenidos de la Directiva 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014, sobre contratación pública.

- Informe 19/2014, de 17 de diciembre, de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa de Cataluña. Previsiones con incidencia en materia de PYMES de la Directiva 2014/24. Análisis de su aplicabilidad.

➤ **Galicia**

- Ley 14/2013, de 27 de diciembre, de reestructuración del sector público de la CCAA de Galicia artículo 29, contratación accesible a PYMES y empresas incipientes.

- Convenio de Colaboración entre el MINHAP y la Xunta de Galicia sobre diversas actuaciones de coordinación en materia de contratación pública. DOG:

➤ **La Rioja**

- Ley 10/2013, de 21 de octubre, apoyo a emprendedores, autónomos y PYMES.

- Carta local de compromisos en materia de contratación pública (28 de mayo de 2012). Ayuntamiento de Logroño (10/06/2012).

➤ **Navarra**

- Instrucción sobre la eficiencia en la contratación pública Ayuntamiento de Pamplona, de 28 de mayo de 2012.

- Ley Foral 6/2006, de 9 de Junio, de Contratos Públicos.

- **Cantabria**

- Ley del Parlamento de Cantabria 10/2010, de 23 de diciembre, de Presupuestos Generales de la Comunidad Autónoma de Cantabria para el año 2011. Título VI de la Contratación Pública.

Mediante STC de 56/2014, declara inconstitucional y nulo el art 44 de la Ley, por invadir la competencia exclusiva del Estado para establecer la legislación básica en materia de contratos administrativos, ex artículo 149.1.18.

- **Castilla la Mancha**

- Decreto 54/2011, de 17 de mayo, por el que se regula la utilización de medios electrónicos y por el que se establecen medidas de organización y de mejora de la transparencia en la Contratación del Sector Público de la Junta de Comunidades de Castilla La Mancha.

- Orden de la Consejería de Hacienda, de 27 de marzo de 2013, por la que se establece la estructura y el régimen de funcionamiento electrónico del Registro Oficial de Licitadores de Castilla-La Mancha

A.- PRÁCTICAS NACIONALES

En la actualidad, la participación de las PYMES sigue siendo reducida dentro de la contratación pública, sólo un **33%** de esa contratación recae sobre las PYMES, cuando la gran mayoría del tejido empresarial, 98,7%, está integrado por ellas. La **contratación pública** supone actualmente alrededor del 16% del PIB español, un 19% aproximadamente en Europa. A través de ella los poderes públicos realizan una política de intervención en la vida económica, social y política del país.

La realidad es que cada vez se presentan más empresas candidatas aspirantes a ser el contratista del ente público porque la contratación pública mueve mucho dinero, en este contexto donde los contratos siguen siendo onerosos, mecanismos como la **subasta electrónica**, como más adelante ampliaremos, facilitan la participación y por tanto ahorran mucho dinero. Según datos del MESS⁽²⁾, en abril de 2016, el número de PYMES inscritas en la Seguridad social asciende a 1.290.420.

Las PYMES españolas, **pilar fundamental en nuestra Economía**, sustentan casi tres cuartas partes del empleo en el sector privado y generan el 64,0% del valor añadido. Sin embargo nuestra “superpoblación” flaquea en **productividad, internacionalización y tamaño**. España, país de micropymes con 4,7 empleados de media, pone de manifiesto que la **productividad** de las empresas se reduce cuanto menor es su tamaño. Para ello resulta fundamental impulsar la productividad de nuestras PYMES, mediante la **financiación, el capital humano, la innovación, inversión en I+D y la transformación digital** puesto que son factores externos e internos fundamentales que ayudan a recuperar y consolidar posiciones a las empresas para poder estar a la vanguardia empresarial.

Los esfuerzos de la Administración para el crecimiento de nuestras PYMES—Reforma Tributaria, Ley del Mercado Único, Ley del Fomento de la Financiación Empresarial, o la Ley de Apoyo a Emprendedores y su Internacionalización no parecen ser suficientes y, en ocasiones, consiguen el efecto contrario.

(2) Según documento elaborado por el Ministerio de Industria, Energía y Turismo, que publica los datos proporcionados por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social referente a las cifras de PYMES con fecha abril de 2016. <http://www.ipyme.org/Publicaciones/Cifras-PYME-abril-2016.pdf>.

La administración tiene que estar más **próxima y cercana**, ser plana y sin fronteras, sensibilizada con los ritmos actuales para ayudar al cambio de modelo productivo que estamos viviendo, ofrecer un servicio público más flexible y transparente que tenga mayor capacidad de acción y menos de reacción.

Existe un amplio abanico de medidas llevadas a cabo por las diferentes administraciones con el objetivo de dar un decidido impulso a las empresas fomentando su participación en la contratación pública.

En este Estudio consideramos Buenas Prácticas, aquellas actuaciones y herramientas puestas en marcha que han demostrado su capacidad para introducir transformaciones con resultados positivos y permiten aprender de las experiencias y aprendizajes. Podemos destacar las siguientes:

1.- CANAL DE INFORMACIÓN SOBRE LAS LICITACIONES

Las PYMES dejan patente la **falta de información** que se intercambia entre la AAPP y la empresa, así como la complejidad de la normativa. Ya sea por desconocimiento o por falta de tiempo, en numerosas ocasiones, **no se acude a los procesos de contratación pública porque no se sabe dónde buscar la información sobre los mismos** y ese desconocimiento hace que muchas empresas no se planteen participar en la multitud de licitaciones públicas que existen.

Un **acceso rápido** a dicha información es esencial para poder aprovechar al máximo los plazos que se proporcionen para presentar ofertas y la **solución** es la creación de **plataformas** donde localizar las novedades y los aspectos más importantes de las licitaciones en curso, ese acceso ha de ser **gratuito** como lo señala el art 22 del TRLCSP: *“Los entes, organismos y entidades del sector público ... promoverán la participación de la PYMES y el acceso sin coste a la información, en los términos previstos en la presente Ley”*.

TREBATU. Ayuntamiento de Pamplona

Como buena práctica destacamos algunas de las medidas del proyecto diseñado y puesto en marcha por el **Ayuntamiento de Pamplona**, para fomentar el acceso de las PYMES a la contratación pública en la administración local. El objetivo fundamental de Trebatu es

desarrollar un modelo de contratación pública más equitativo en línea con el planteamiento de la UE a través de su Directiva 2014/24, tal como indica en su art 78. “*la contratación pública se debe adaptar a las necesidades de las PYMES* ” siguiendo el “Código europeo de buenas prácticas para facilitar el acceso de las PYMES a los contratos públicos”.

El Área de Gobierno Transparente del Ayuntamiento define los objetivos generales de **Trebatu** entre los siguientes:

- Capacitar a las PYMES y entidades de economía social mediante sesiones de formación específicas sobre administración pública local.
- Incentivar la presencia de este tejido empresarial en la contratación pública local.
- Mejorar la situación económica de las empresas
- Desarrollar mecanismos de transferencia de conocimientos y experiencias entre el tejido empresarial y el Ayuntamiento.

Como actividades en el 2016 destacamos:

- Reuniones Técnicas con cada una de las Áreas del Ayuntamiento para identificar a los diferentes técnicos/as que realizan contratos públicos.
- Elaboración de un manual de procedimientos en contratación pública equitativa que se vinculará a los cambios en las solvencias técnicas, en las solvencias económicas, en los criterios de valoración y en el desarrollo de un trabajo técnico para la definición de los pliegos técnicos.
- Talleres de trabajo con PYMES sobre contratación pública.
- Contrato mediante acuerdo marco (18 empresas) para la rehabilitación de 25 viviendas municipales (lotes: fontanería, pintura, electricidad y limpieza).
- Contrato de Limpieza Viaria en tres lotes: 1. Limpieza viaria. Grandes Empresas. 2. Limpieza vertical, papeleras y rejillas para centros especiales de empleo. 3. Limpieza de fuentes para PYMES.
- Contratos (turismo, comercio y gobierno transparente) donde se han

transformando los criterios de adjudicación (80% parte técnica y 20% parte económica) y desarrollando fórmulas objetivas en la parte técnica.

Así mismo las actividades 2017 se centrarán en los siguientes aspectos:

- Diseño de un sistema de indicadores para la evaluación de toda la contratación pública municipal.
- Talleres de trabajo con diferentes PYMES, micropymes y autónomos.
- Sistema de unidad de contratación con diferentes profesionales para la contratación
- Jornadas de trabajo para transferir conocimiento a otras entidades públicas.
- Asistencia, coordinación y constitución de un Grupo de Trabajo Permanente.

Por último, señalar que en **Trebatu** se destina a unificar pliegos, crear talleres impartidos por la asesoría Jurídica del Ayuntamiento y otras acciones con objeto de hacer más equitativa la contratación pública. Existen dos líneas de trabajo, la interna, dirigida a fomentar la cultura de la contratación pública a través de formación y sensibilización, jornada y talleres técnicos, y a la otra externa, dirigida PYMES y autónomos, tratando de aproximar mediante talleres de trabajo prácticas la contratación pública.

Plataformas de Contratación

El objetivo de la Plataforma de Contratación del Sector Público (PLACSP), www.contrataciondelestado.es, es dar cumplimiento al primer inciso del art 334 TRLCSP: permitir a las empresas acceder a la información sobre las licitaciones públicas convocadas por todos los organismos cuya contratación está regulada por dicho texto: *“La Junta Consultiva de Contratación Administrativa del Estado, a través de sus órganos de apoyo técnico, pondrá a disposición de todos los órganos de contratación del sector público una plataforma electrónica que permita dar publicidad a través de internet a las convocatorias de licitaciones y sus resultados y a cuanta información consideren relevante relativa a los contratos que celebren...”*.

La finalidad de la PLACSP es convertirse en la "plaza de mercado" para la concurrencia de compradores del Sector Público y licitadores facilitando así el desarrollo de la contratación

pública electrónica y permite así mismo consultar las licitaciones de plataformas de contratación de algunas administraciones autonómicas: Plataforma de Contratación de la Generalitat de Cataluña, del Gobierno Vasco, del Principado de Asturias, del Gobierno de La Rioja así como la Plataforma de Contratación del Gobierno de Canarias. Permite a las empresas acceder a la información sobre las licitaciones públicas convocadas por todos los organismos cuya contratación está regulada por el TRLCSP.

Los órganos de contratación del Sector Público que quedan fuera del ámbito del Sector Público Estatal pueden voluntariamente publicar su perfil del contratante en la PLACSP. La **Recomendación** del MINHAP respecto a estos organismos con bajo volumen de contratación (ayuntamientos o municipios pequeños), es que se adhieran a la PLACSP para la publicación de anuncios a través de la aplicación basada en formularios web. Las otras alternativas requieren inversión en desarrollos informáticos y mantenimiento de los mismos, que sólo tienen sentido con grandes volúmenes de contratación. Las Plataformas de Contratación de las 17 CCAA, son las siguientes:

- **Plataforma de Contratación de la Junta de CYL.**
<http://www.contratacion.jcyl.es>. Pone a disposición en su portal información sobre la **Contratación administrativa, pudiendo** tener acceso a las licitaciones en curso: organismo que lo promueve, estado de las licitaciones, clase de presentación. Así mismo existe la **Plataforma de Contratación Pública de la Junta de CYL, en el Sector Salud**. Se accede al buscador de los distintos procedimientos de licitación tramitados por la Consejería de Sanidad y Gerencia Regional de Salud.

<http://www.saludcastillayleon.es/empresas/es/empresas/historico-licitaciones-activas>,

- **Plataforma de Contratación Andalucía:**

<http://www.juntadeandalucia.es/contratacion/presentacion.html>

- **Plataforma de Contratación de Aragón:**

<http://www.aragon.es/ContratacionPublica>

- **Plataforma de Contratación Asturias**

<https://sede.asturias.es/portal/site/Asturias/menuitem.218089047cf1c2b5cee6351010000f7/?vgnextoid=9224dbe25a232110VgnVCM100000b0030a0aRCRD&vgnnextchannel=c295242274c5e010VgnVCM1000000100007fRCRD&i18n.http.lang=es>

- **Plataforma de Contratación Baleares:**

<http://www.plataformadecontractacio.caib.es/LicitacionesTerminoAbierto.jsp?idi=es&idTipoContrato=SUMINISTRO>

- **Plataforma de Contratación Canarias**

<http://www.gobiernodecanarias.org/perfildelcontratante/>

- **Plataforma de Contratación Cantabria**

<https://aplicaciones5.cantabria.es/PerfilContratante/inicioPerfilContratante.do>

- **Plataforma de Contratación Castilla La Mancha**

<http://perfilcontratante.jccm.es/picos/?aplicacion=Picos>

- **Plataforma de Contratación Cataluña**

https://contractaciopublica.gencat.cat/ecofin_pscp/AppJava/search.pscp?reqCode=start&set-locale=ca_ES

- **Plataforma de Contratación Extremadura**

<https://contratacion.gobex.es/>

- **Plataforma de Contratación Galicia**

<http://www.contratosdegalicia.es/portada.jsp>

- **Plataforma de Contratación Madrid**

http://www.madrid.org/cs/Satellite?cid=1203334374251&language=es&pagename=PortalContratacion%2FPagina%2FPCON_contenidoFinal

- **Plataforma de Contratación Murcia**

[http://www.carm.es/web/pagina?IDCONTENIDO=1615&IDTIPO=200&RASTRO=c709\\$m](http://www.carm.es/web/pagina?IDCONTENIDO=1615&IDTIPO=200&RASTRO=c709$m)

- **Plataforma de Contratación Navarra**

http://www.navarra.es/home_es/Servicios/PortalContratacion/

- **Plataforma de Contratación La Rioja**

<http://www.larioja.org/contratacion-publica/es>

- **Plataforma de Contratación Comunitat Valenciana**

<https://www.contratacion.gva.es/WebContrataP/filtro.jsp?MODO=P>

- **Plataforma de Contratación País Vasco**

<http://www.osakidetza.euskadi.eus/r85-ehhome00/es>

Junta Consultiva de Contratación

Con el ánimo de aportar una referencia eficaz para el trabajo en materia de contratación pública, las Juntas Consultivas elaboran informes y recomendaciones útiles a entidades

interesadas en los procedimientos de contratación. Así por ejemplo, la **Junta Consultiva de Contratación Administrativa del Estado**, ofrece al ciudadano información y servicios generales en relación con la contratación pública o la **Junta Consultiva de Castilla y León**, órgano consultivo y asesor de la administración de la Comunidad en materia de contratación administrativa, que está adscrita actualmente a la Secretaría General de la Consejería de Economía y Hacienda.

Así mismo existen Juntas Consultivas en las diferentes comunidades autónomas.

Red Enterprise Europe Network (www.eenspain.es/).

La Red Enterprise Europe Network (EEN), es un programa impulsado por la Comisión Europea desde la Dirección General de Mercado Interior, Industria, Emprendimiento y PYMES (DG GROW). En España está estructurada en 9 nodos que cubren zonas geográficas. **Galactea-Plus** es el nombre del consorcio que da cobertura a Castilla y León (www.galacteaplus.es).

EEN, ofrece **servicios de información y asesoramiento** en cuanto a:

- Políticas y oportunidades de negocio en mercados europeos
- Asistencia en procesos de transferencia tecnológica
- Acceso a programas europeos de financiación de I+D (Horizon 2020)
- Búsqueda de socios para proyectos empresariales internacionales
- Refuerzo gestión de innovación de las PYMES (Enhace Innovation Management)
- Acompañamiento a empresas beneficiarias del instrumento PYMES. (Key Account Management)

Su objetivo es dar apoyo y asesoramiento a las PYMES, favoreciendo su crecimiento y la creación de empleo. También se dirige a grandes empresas, centros tecnológicos y universidades.

2.- SIMPLIFICACIÓN DE LA CARGA ADMINISTRATIVA

Preparar una oferta para un concurso público puede suponer un gran esfuerzo para una empresa que no se ha enfrentado nunca a ese reto. Para evitarlo, se pueden tener preparados una serie de documentos que son casi siempre iguales en todas las licitaciones (los relativos a la personalidad del empresario o a la solvencia técnica, por ejemplo). Así mismo, la

documentación que presenta un licitador para el órgano de contratación examine su oferta, puede llevar un gasto que puede llegar a ser superior al beneficio que puede sacar con la adjudicación. Este hecho provoca una reducción de la competencia en el mercado, ante ello, hemos de alabar las siguientes iniciativas:

Canarias: Como objetivo de su estrategia para la modernización y mejora de los servicios públicos está la simplificación de procedimientos y reducción de cargas administrativas en diversos procedimientos.

Andalucía: en el Acuerdo del Consejo de Gobierno, se adoptan disposiciones sobre el régimen de garantías a constituir en los procedimientos de adjudicación de los contratos que se liciten. Se contiene igualmente un proceso para agilizar la devolución de las garantías. En muchas ocasiones se convierte en una "probatio diabólica" para los proveedores que tienen enormes dificultades para proceder a su cancelación en las entidades avalistas. Y todo con el consiguiente coste.

Algunas CCAA han fomentado medidas de racionalización de la contratación pública mediante la convocatoria de procedimientos de compra centralizada (ya sea mediante Acuerdos Marco o mediante Adopciones de Tipo). Así mismo, se han fijado medidas administrativas y organizativas necesarias para la centralización de las compras.

Madrid: En su Ley de Presupuestos Generales 2012 se introdujeron medidas urgentes de racionalización del gasto público e impulso y agilización de la actividad económica. En su Título IV, destaca la creación de la Central de Compras del Servicio Madrileño de Salud.

La nueva Directiva Comunitaria recoge como objetivo principal la simplificación y flexibilización de los procedimientos de contratación y la reducción de las cargas administrativas.

En 2010, la CEOE-CEPYME implantó una **Red Empresarial sobre Cargas Administrativas**, que en la actualidad involucra a 133 grupos empresariales en busca de la identificación de las citadas cargas.

Así mismo España, país miembro de la **OCDE-Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico**, se ha encargado de simplificar los procedimientos administrativos para facilitar la participación de las PYMES en las ofertas. Además, el 85% de los países miembros de la OCDE han incluido medidas directamente enfocadas a apoyar a estas empresas

y asegurar unas tasas de participación en el modelo. Las medidas más frecuentes que han sido implementadas incluyen el **desarrollo de formación y seminarios para las PYMES** (en el 58% de los países de la OCDE) o la **realización de documentación y asesoría** enfocadas en las PYMES y disponibles en línea (en el 48% de los países de la OCDE).

Los arts 36 a 41 de la Ley de Emprendedores del Título IV “Apoyo al crecimiento y desarrollo de proyectos empresariales” integrados en el Capítulo I bajo la rúbrica “Simplificación de cargas administrativas”, prevén diversas medidas de reducción de cargas administrativa de los empresarios: a) se amplían los supuestos en que las PYMES podrán asumir directamente la prevención de riesgos laborales, en caso de empresarios con un único centro de trabajo y hasta veinticinco trabajadores y b) se elimina la obligación de que las empresas tengan, en cada centro de trabajo, un libro de visitas a disposición de los funcionarios de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social, en su lugar, será la Inspección de Trabajo la que se encargue de mantener esa información a partir del libro electrónico de visitas que desarrolle la Autoridad Central de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social.

Como medida para eliminar obstáculos, se fomenta la creación de uniones de empresarios para alcanzar las condiciones que se les exigen en los pliegos de contratación, regulando en el art 47 dentro del Capítulo II “Medidas para impulsar la contratación pública con emprendedores”, previendo la **posibilidad de que los empresarios puedan darse de alta en el Registro Oficial de Licitadores y Empresas Clasificadas del Estado**.

Por último, el **Plan de Acción para la Reducción de Cargas Administrativas del Gobierno de España**, recoge medidas centradas en 6 áreas prioritarias de carácter horizontal: Derecho de Sociedades, Legislación Fiscal, Estadísticas, Contratación Pública, Medio Ambiente, Entorno laboral-Relaciones Laborales, incluyendo Seguridad Social y Prevención de Riesgos.

Registro Oficial de Licitadores

En cumplimiento de los arts 326 a 332 TRLCSP, se crea el **Registro Oficial de Licitadores y Empresas Clasificadas del Estado (ROCELE)**, se integra en el MINHAP bajo

la dependencia orgánica de la Dirección General del Patrimonio del Estado, es un instrumento auxiliar de la contratación administrativa para **agilizar la tramitación de sus expedientes**. No constituye ningún requisito necesario para poder participar en los procedimientos de contratación salvo que los pliegos reguladores de cada contrato contemplen dicha obligatoriedad. La inscripción es voluntaria y gratuita.

Los Registros, facilitan la concurrencia de licitadores; Optimizan burocracia; Evitan a las empresas que concurren a las licitaciones públicas con asiduidad la presentación reiterativa de los documentos exigidos, en tanto en cuanto han sido previamente depositado; Simplifican el proceso de mesas de contratación de examinar y calificar, previamente a la apertura de la oferta económica, la documentación general de cada empresa, limitándose a comprobar los datos del certificado extendido por el Registro de Licitadores.

Registro de Licitadores autonómicos

Con el fin de facilitar la concurrencia y agilizar la tramitación de los procedimientos administrativos de contratación, dando cumplimiento al art 327 TRLCSP, las CCAA han creado sus propios **Registros Oficiales de Licitadores** (ver cuadro) incorporando la mayoría de ellas la posibilidad de realizar los trámites online y ante cualquier variación de los datos, los empresarios han de comunicarlo al registro por su responsabilidad de mantenerlo actualizado. En caso de incumplimiento, será causa de la cancelación de la inscripción.

REGISTRO DE LICITADORES EN LAS DIFERENTES ADMINISTRACIONES		
ADMINISTRACIÓN	NOMENCLATURA REGISTRO	OBSERVACIONES
ESTATAL http://www.minhap.gob.es	REGISTRO OFICIAL DE LICITADORES Y EMPRESAS CLASIFICADAS DEL ESTADO. ROCELE.	Deberá identificarse con su DNI electrónico o con su certificado digital CERES (FNMT-RCM).
CASTILLA Y LEÓN http://www.contratacion.jcyl.es	REGISTRO DE LICITADORES	<u>Vigencia:</u> Indefinida. Sin perjuicio de la caducidad que se deduzca del carácter temporal de los datos inscritos. licitador presentará certificado junto con doc actualizados. <u>Acreditación:</u> los licitadores acreditan de 1 sola vez, su personalidad y capacidad para contratar, representación, clasificación y encontrarse al corriente del cumplimiento de sus obligaciones

		tributarias y con la SS, quedando dispensados de presentar en los procedimientos contractuales la doc ya inscrita y depositada en el Registro.
ANDALUCÍA http://www.juntadeandalucia.es/haciendayadministracionpublica/contratacion/licitadores/licitadores.htm	REGISTRO DE LICITADORES	Servicio de Contratación Administrativa Dirección General de Patrimonio. Consejería de Hacienda y Administración Pública.
ARAGÓN http://www.aragon.es/DepartamentosOrganismosPublicos/Departamentos/HaciendaAdministracionPublica/AreasTematicas/RegistroLicitadores	REGISTRO DE LICITADORES	Renovación: Certificado de inscripción cada dos años en el Servicio de Contratación Administrativa.
ASTURIAS https://sedemovil.asturias.es/	REGISTRO DE DOCUMENTACIÓN ADMINISTRATIVA DE LICITADORES DEL PRINCIPADO DE ASTURIAS.	
BALEARES http://jcca.caib.es/	REGISTRO DE CONTRATISTAS. REGISTRE DE CONTRACTISTES.	
CANARIAS https://sede.gobcan.es/sede/tramites/2163	REGISTRO DE LICITADORES	Tasa por inscripción en registros oficiales: 2,28€ Tasa por expedición de Certificado: 4,13 €
CANTABRIA http://www.cantabria.es/web/guest/perfil-contratante	REGISTRO DE CONTRATISTAS	Renovación anual.
CASTILLA LA MANCHA http://contratacion.castillalamancha.es/registro-oficial-de-licitadores-de-castilla-la-mancha	REGISTRO OFICIAL DE LICITADORES DE CASTILLA-LA MANCHA	Certificados de inexistencia de deudas con AEAT, SS y Serv. Recaudación de la Junta. Vigencia: 6 meses. IAE. Se aportará anualmente recibo del último ejercicio inmediato anterior. Otorgará vigencia a la inscripción de 1 año. Declaraciones de inexistencia de prohibiciones de contratar e incompatibilidades para contratar con la Adon. 1 año de vigencia.
CATALUÑA https://reli.gencat.cat	RELI. REGISTRO ELECTRÓNICO DE EMPRESAS LICITADORAS.	
EXTREMADURA https://contratacion.gobex.es/index2.php?modulo=licitadores	ROL. REGISTRO OFICIAL DE LICITADORES	Vigencia 1 año
GALICIA http://www.conselleriadefacenda.es	REGISTRO DE CONTRATISTAS DE LA XUNTA	Podrán participar en adelante también en licitaciones realizadas fuera de la Comunidad Gallega.
MADRID http://www.madrid.org/cs/Satellite?cid=1203334374187&pagename=PortalContratacion/Page/PCON_contenidoFinal	REGISTRO DE LICITADORES	El 9.12.2014 la CAM y el MINHAP suscribieron un Convenio de Colaboración sobre diversas actuaciones de coordinación en materia de contratación pública.
MURCIA	REGISTRO DE LICITADORES	Necesario renovar.

https://www.carm.es/web/pagina?IDCONTENIDO=546&IDTIPO=240&RASTRO=c79\$m2476,2295		
NAVARRA https://licitadores.tracasa.es/	REGISTRO VOLUNTARIO DE LICITADORES	Vigencia: 1 año con prórrogas anuales.
LA RIOJA http://www.larioja.org/contratacion-publica/es/registro-licitadores-b1926	REGISTRO DE LICITADORES	Necesario abono de Tasa en el BASTANTEO DE PODER. Vigencia: indefinida. Recomendable 1 vez al año.
COMUNITAT VALENCIANA http://www.hisenda.gva.es/web/subsecretaria/contratacion-regcontratistas	REGISTRO DE CONTRATISTAS Y EMPRESAS CLASIFICADAS	
PAIS VASCO http://www.contratacion.euskadi.eus/w32content/es/contenidos/informacion/registro_oficial_contratistas/es_roc/informacion_general.html	ROC. REGISTRO OFICIAL DE CONTRATISTAS	<u>Renovación</u> cada 6 meses Es posible la renovación automática: www.contratacion.euskadi.net/appcont/solicitudregistro/indiceRA_c.htm

Documento Europeo Único de Contratación (DEUC).

A este respecto y en aplicación directa del art 59 de la Directiva 2014/24, el **Documento Europeo Único de Contratación (DEUC)**, es una herramienta que facilita la participación de la PYMES en la contratación pública. Es un Derecho de las empresas y no obligación, que se facilitará en formato electrónico. El DEUC, es la prueba preliminar del cumplimiento de los requisitos previos para participar en un procedimiento de licitación, una declaración actualizada en la que se indica no estar incurso en ninguna prohibición para contratar y que cuenta con las condiciones de aptitud, solvencia económica y financiera, técnica o profesional, así como con el resto de criterios exigidos en los pliegos. En la Comunidad de Madrid ya emplean el DEUC, según palabra del Director General de Contratación Patrimonio y Tesorería de la Consejería de Economía, Empleo y Hacienda.

El considerando 84 de la Directiva 2014/24 señala: “...*las PYMES, consideran que un obstáculo importante para su participación en la contratación pública son las cargas administrativas que conlleva la obligación de presentar un número sustancial de certificados u otros documentos relacionados con los criterios de exclusión y de selección. Limitar estos requisitos, por ejemplo mediante el uso de un DEUC consistente en una declaración actualizada del propio interesado, podría aportar una simplificación considerable que beneficiaría tanto a los poderes adjudicadores como a los operadores económicos...*”.

Con el DEUC, se pretende reducir los problemas relacionados con la precisión de la redacción de las declaraciones formales y los problemas lingüísticos (el formulario está disponible en lenguas oficiales) y persigue especialmente favorecer un aumento de la participación transfronteriza en los procedimientos de contratación pública.

- **Licitación con UTE:** todas ellas, deberán presentar el DEUC.
- **División de contratos en lotes y criterios de selección no idénticos:** cumplimentarse DEUC para cada lote o grupo de lotes en los que se apliquen los mismos criterios.
- **Empresa recurre a la capacidad de otras entidades:** adjuntar el DEUC de éstas, de forma separada y por cada una de las entidades de que se trate.

Comisión para la Reforma de las Administraciones Públicas (CORA).

La **CORA**, se creó por Acuerdo del Consejo de Ministros de 26 de octubre de 2012, adscrita al MINHAP a través de la Secretaría de Estado de la AAPP. En el seno de la CORA, se crearán Subcomisiones como la de **Simplificación Administrativa**, en la que se revisará las trabas burocráticas que dificultan la tramitación de los procedimientos administrativos con el fin de conseguir una mayor simplificación que redunde en beneficio de los ciudadanos. Se solicitará información sobre los procedimientos cuya finalidad requiere, para ser efectiva, la participación de otras AAPP, como la creación de empresas. Se integran aquí los proyectos en curso en la Dirección General de Modernización Administrativa.

Entre las 41 medidas propuestas de simplificación administrativa y reducción de cargas, destacamos: Simplificación del proceso de contratación pública para PYMES, dentro del apoyo a la inversión y la empresa. Potenciación de PID, Plataforma de Intermediación de Datos, como medio para hacer efectivo el derecho de los ciudadanos a no presentar documentos que ya obren en poder de la administración. Puesta en funcionamiento del Registro Electrónico de Apoderamientos (REA).

3.- LICITACIÓN ELECTRÓNICA

La Contratación Pública Electrónica permite, una mayor incorporación de PYMES al mercado. España situada en el pelotón de **cola en Europa en e-licitación**, necesita implantar

mecanismos que posibiliten la incorporación **en esta materia** en un ambiente interoperable y paneuropeo. En esta estrategia de modernización el marco normativo y legislativo existente es suficiente, sin necesidad de nuevas reformas normativas, no obstante de no reconducirse la situación, podría acarrear graves perjuicios económicos para las PYMES.

Posiblemente donde se avistan de manera más inmediata los beneficios es en los importantes **ahorros de costes** frente a la tramitación convencional. Una **Administración sin papel** basada en un funcionamiento íntegramente electrónico, facilita el cumplimiento de las obligaciones de transparencia al ofrecer una información puntual, ágil y actualizada a los interesados y sirve mejor a los principios de eficacia y eficiencia, con el consiguiente ahorro de costes. Por efecto directo de los arts 53.1 y 34 de las directivas 2014/24 y 2014/23 respectivamente, a **partir del 18 de abril 2016 existe la obligación de todos los órganos de contratación de disponer los pliegos de firma electrónica**, así mismo el RD 814/2015 en su DA segunda, recoge la **obligación estatal de publicar los pliegos** de cláusulas administrativas particulares y los pliegos de prescripciones técnicas que hayan de regir la adjudicación de los contratos **por medios electrónicos**. El actual TRLCSP no lo recoge.

Para visibilizar las buenas prácticas y los esfuerzos de las administraciones públicas para innovar en sus procedimientos y en su relación con la ciudadanía, se indican algunos ejemplos prácticos que apuestan por ello:

- **Modelo de Contratación Pública Electrónica del Gobierno Vasco.**

La región del País Vasco son los creadores del **Modelo de Contratación Pública Electrónica**. Se empezó a implantar la contratación pública electrónica hace ya 12 años, convirtiéndose de este modo **en pionera en apostar por este modelo** y en el desarrollo de modelos de trámites administrativos electrónicos., implantado en el Gobierno Vasco que ha sido distinguido con varios premios como por ejemplo el reconocimiento por la Comisión Europea de buena práctica epráctica.eu en el año 2007.

- **Ayuntamiento de Arganda del Rey.**

En 23 de marzo de 2015, comenzó a utilizar la plataforma **VORTALGOV**, herramienta completamente gratuita que únicamente requiere que el proveedor se dé de alta en la misma para poder hacer uso de ella. Aunque con este modelo se incrementa la competencia, se abren

nuevas oportunidades para las empresas al eliminar barreras geográficas y temporales, reducir costes en las gestiones y ampliar el mercado. Consiguiendo la administración mejores ofertas, ahorrándose hasta un 15% de los costes de gestión y de adjudicación e integra, simplifica y normaliza el proceso de oferta, evaluación y contratación., haciéndose más transparente,.

Dada la obligatoriedad a partir de 2017 para las centrales de compras de la administración y de 2018 para todas las AAPP, el Ayuntamiento tramita de forma exclusivamente electrónica todas sus propuestas de gasto puesto que es un modelo que proporciona mayor transparencia y eficiencia, reducción de trámites burocráticos así como obtención de mejores ofertas económicas por parte de los proveedores, al aumentar la concurrencia.

- **Ayuntamiento de Alzira (Valencia).**

Ha diseñado una solución de **contratación electrónica 360°**, eliminando el papel de todo el proceso de contratación. El objetivo de este proyecto ha sido siempre acercar la contratación pública a empresas y ciudadanos, mejorar la eficiencia y la transparencia del Consistorio en la gestión de los concursos públicos.

Este Ayuntamiento resultó ser el ganador en el V Congreso Nacional de Innovación y Servicios Públicos, CNIS, dentro de la categoría “Proyecto consolidado en Interoperabilidad”.

- **Ayuntamiento de Gijón.**

Ha optado por hacerse con los servicios de la plataforma de contratación electrónica **VORTAL** con amplia implantación tanto en el sector privado como en el público español y portugués. Está basado en comunidades de recursos compartidos en la “nube” (Cloud Computing), y ha demostrado ser eficaz por las ventajas que señalamos más adelante. Con este sistema se han obtenido ventajas tales como (2014):

- En gestión de contratos menores, ahorro medio del 27% en sus costes de contratación sobre el precio base de la licitación.
- 73% de adjudicaciones a PYMES asturianas de las 1.732 ofertas presentadas a concursos públicos
- Ahorros de hasta el 50% en las licitaciones ya adjudicadas.
- 27% de ahorro de tiempo en tareas administrativas y un ahorro de materiales de 6,53 euros por cada documento que se hubiese generado en el sistema anterior al de licitación electrónica.
- Reducción plazos de adjudicación (en 7 días naturales el procedimiento puede estar adjudicado)

Actualmente, más de 100.000 organismos y empresas, compradoras y vendedoras, utilizan VORTAL.

- **Ayuntamiento de Terrassa.**

Ha establecido la obligatoriedad del uso de los medios electrónicos para el desarrollo de todas las fases de todos los procedimientos de contratación pública incluida la transmisión de solicitudes de participación y, en particular, la presentación de las ofertas y/o proposiciones mediante la modificación de una ordenanza municipal para el gobierno y administración electrónica.

- **Universidad Jaume I de Castellón**

Ha logrado el reconocimiento de la Dirección General de Sociedad de la Información de la Comisión Europea, como Buenas Prácticas en materia de Administración Electrónica 2007 con su proyecto **Clauer** que consiste en un dispositivo de memoria flash, disco duro de bolsillo, que permite almacenar y usar certificados digitales y claves privadas.

- **Grupo “Contratación Pública”**

Este Grupo imparte cursos y ponencias de contratación pública en instituciones públicas. Ha sido elegido como MEJOR GRUPO en los Premios #novagob2015 Excelencia, dichos premios son una oportunidad para visibilizar las buenas prácticas y los esfuerzos de las administraciones públicas en sus procedimientos y en su atención a la ciudadanía.

Novagob es la red social de la AA.PP. creada con el objetivo de ser el espacio de encuentro de las personas que pretenden innovar el sector público en Iberoamérica. En dos años se ha convertido en la comunidad de referencia para los profesionales de este sector.

- **Plataforma Licitación electrónica, Ge-compras.**

Desde la Generalitat Valenciana, Ge-Compras permite gestionar las diferentes fases del proceso de contratación, desde la publicación de los procedimientos, la recepción de las ofertas y la apertura de las mismas hasta la adjudicación e incluso, la firma del contrato.

Por otro lado, los tres modelos de licitación electrónica más extendidos entre las AAPP española son: **SaaS (Software as a Service)**, **PaaS (Plataforma como Servicio)** e **IaaS (Infraestructura como Servicio)**. De estos tres modelos que componen el concepto de “cloud computing”, el más recomendable para la mayoría de las AAPP existentes en España, dado su tamaño, volumen de procedimientos y número de licitadores, es el modo SaaS, sin perjuicio de que sea necesario realizar un estudio previo para determinar con exactitud las necesidades específicas de cada entidad y el modelo de plataforma que mejor las cumple.

PROS Y CONTRAS SaaS	PROS Y CONTRAS PaaS	PROS Y CONTRAS IaaS
<p>Permitiría a la entidad pública tener un control total de la plataforma y un desarrollo completamente a medida.</p> <p>Hay que analizar si el alto coste de desarrollo, alojamiento, instalación, mantenimiento o soporte está justificado.</p> <p>Hay que evaluar también si el tiempo de desarrollo y los recursos que se deberían dedicar para su correcto funcionamiento se pueden soportar y están justificados.</p>	<p>Bajo coste de implantación, rápida amortización precio del servicio por ahorros obtenidos (entre 5 y 20%).</p> <p>Continuas mejoras que implementan estas plataformas al encontrarse en un mercado en competencia, así como su know how a la hora de abordar proyectos de este tipo.</p> <p>Recelo de algunas entidades públicas ante la falta de certificación en estas plataformas.</p>	<p>La infraestructura básica de cómputo (servidores, software y equipamiento de red) se gestiona por el proveedor como un servicio bajo demanda, en el cual se pueden crear entornos para desarrollar ejecutar o probar aplicaciones.</p> <p>El cliente (la entidad pública) mantiene generalmente la capacidad de decisión del sistema operativo y del entorno que instala</p>

Congreso Nacional de Contratación Pública Electrónica

La e-licitación es el **Paradigma más claro de las bondades de la administración digital**, la **gestión transparente** y “**buen gobierno**”, es un incontestable “todo en uno” al que las entidades públicas no se pueden permitir el lujo de renunciar y así quedó patente en el **CNCE’16**, el **“I Congreso Nacional de Contratación Pública Electrónica”**, celebrado el

pasado 4 y 5 de mayo en Valencia. Fue impulsado por la Generalitat Valenciana, Ayuntamiento de Alzira y FVMP en colaboración con Club de Innovación y con las empresas del sector comprometidas con la materia. El objetivo de CNCE'16 es ofrecer soluciones en un panorama en el que las empresas nacionales tienen respuesta a este reto de transformación que han de asumir más pronto que tarde nuestras instituciones.

Asociación de proveedores de sistemas de red, internet y telecomunicaciones
ASLAN

En este sentido, cada vez son más las empresas, instituciones y organizaciones del sector público que ofrecen y extienden sus servicios. La asociación **ASLAN** se encarga de identificar, divulgar y premiar experiencias de éxito en la AAPP Española en la aplicación y uso de Tecnologías de la Información y Comunicaciones que contribuyen a mejorar la eficiencia, atención al ciudadano y reducir costes e invita a participar a AAPP y Organismos Públicos en la Convocatoria de Premios @asLAN. El 15 y 16 de marzo de 2017, se celebrará en Madrid **ASLAN2017 "Tecnologías en red para impulsar la Transformación Digital".**

Los Proyectos Ganadores de la VIII Convocatoria celebrada el 13 de abril de 2016 fueron:

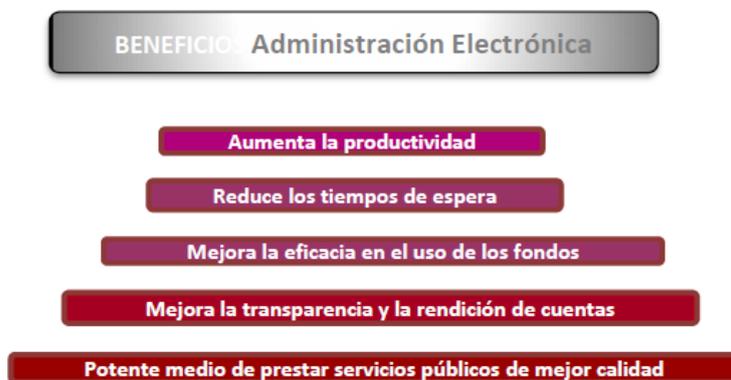
Categoría eTechnology: - Portal de la Transparencia del Gobierno de España, implantado en AGE. -Ciberseguridad. Visibilidad y atención de la seguridad de la Red Corporativa Adon, implantado en Comunidad de CYL.-Centros de Datos. Consolidación de CPD's y actualización de las infraestructuras asociadas, implantado en Cabildo Insular de Tenerife.

Categoría eGovernment - Desmaterialización. Plataforma integral de administración electrónica (PIAE): Resultados a un año de su despliegue, implantado en Servicio TIC, Ayuntamiento de Valencia. - Legitimación. CI@veFirma: Firma electrónica mediante certificados electrónicos centralizados, implantado en AGE- Servicios al ciudadano. Control APP - Eficiencia Energética y factura eléctrica, implantado en Ministerio de Industria, Energía y Turismo

Categoría eHealth - Transformación Digital. Consolidación en Cloud Privada de Infraestructuras y servicios TIC corporativos en el Servicio Andaluz de Salud. Aplicación en servicios Diraya Atención Hospitalaria (DAH), implantado en Servicio Andaluz de Salud.

En cualquier caso, debido a la aparición de distintos modelos con sus características propias y beneficios, **la Administración** ha de apostar por un modelo hegemónico que se ajuste mejor a sus características, necesidades y tipología de expedientes de contratación, para responder a las necesidades inmediatas de reducción de costes administrativos

La administración electrónica representa un potente medio de prestar servicios públicos de mejor calidad, reducir los tiempos de espera y mejorar la eficacia en el uso de los fondos, aumentar la productividad y mejorar la transparencia y la rendición de cuentas.



Queda patente los beneficios de licitación electrónica en los siguientes datos: Ahorro de costes: hasta 6,5 euros/documento gestionado de forma electrónica (2,20 en material de archivo, 4 gestión y 0,30 espacio); Aumento de productividad hasta en un 72%; Rapidez y ahorro costes administrativos: correo electrónico, intranet, TIC; Ahorro del horario de atención al público, tiempos de espera, tediosas tareas administrativas, falta de transparencia.

Centro de Transferencia de Tecnología

Dando respuesta al mandato del art 46 de la Ley 11/2007, el CTT publica un directorio general de aplicaciones o/y soluciones cuyo objetivo es favorecer la reutilización de soluciones por todas las AAPP. Este portal informa de proyectos, servicios, activos semánticos, normativa y soluciones que se están desarrollando en materia de Administración electrónica.

Constitución y puesta en marcha de determinadas sociedades CIRCE

El Centro de Información y Red de Creación de Empresas (CIRCE) es un sistema de información que permite realizar de forma telemática, los trámites de constitución y puesta en marcha de determinadas sociedades mercantiles en España, cumplimentando el Documento Único Electrónico (DUE), sin necesidad de usar formularios en papel. De esta manera, sólo tiene que desplazarse al PAE y a la Notaria, obteniendo un ahorro sustancial de tiempos y costes.

En conclusión, surge la imperiosa necesidad como obligatoriedad inminente, de definir una arquitectura tecnológica y modernizar las AAPP mejorando los servicios prestados por éstas para introducir la administración electrónica (véase “13 conceptos esenciales para comprender la contratación pública electrónica”).

El “Manifiesto Administración Electrónica” (mayo de 2015), aporta 100 recomendaciones en materia de administración electrónica para la mejora de la eficiencia y la regeneración democrática.

4.- DIVISIÓN EN LOTES

Es una de las **medidas a favor de las PYMES**, para facilitar la participación de PYMES en la contratación pública. Se ha introducido una nueva regulación de la división en lotes de los contratos, invirtiendo la regla general que se utilizaba hasta ahora, de manera que, solo si no se divide, hay que justificarlo.

Esta división **facilita el acceso de las PYMES**, tanto en términos cuantitativos (la magnitud de cada contrato puede corresponderse mejor con la capacidad productiva de la PYMES) como cualitativos (se puede adaptar mejor el contenido de cada contrato a los sectores especializados de las PYMES y por otro lado, favorece así la participación de PYMES, intensifica la competencia, lo que redundará en beneficio de los poderes adjudicadores, siempre que tal subdivisión sea viable y resulte adecuada a la luz de las obras, suministros y servicios de que se trate.

Como ejemplo de buena práctica que facilita a la PYMES en la contratación pública, es el llevado a cabo por el **Ayuntamiento de Pamplona**, el cual ha iniciado un estudio de todos los contratos que se prevén licitar próximamente para que siempre que sea posible se realicen

lotes en cada contrato. De esta manera, se pretende que puedan ser las pequeñas empresas y las entidades de economía social quienes directamente puedan contratar con el Ayuntamiento, evitando así además los problemas que a menudo conlleva la subcontratación por parte de grandes empresas con las entidades de economía social y las pequeñas empresas.

Con la finalidad de ofrecer una visión global de la regulación de la división de lotes en la nueva Directiva así como en el anteproyecto LCSP y actual TRLCSP, se inserta cuadro comparativo.

CUADRO COMPARATIVO DEL CONTENIDO QUE REGULA LOS LOTES EN LOS TEXTOS DE LA NUEVA DIRECTIVA 2014/24, ANTEPROYECTO TRLCSP Y ACTUAL TRLCSP

REGULACIÓN ADJUDICACIÓN POR LOTES		
DIRECTIVA 2014/24	ANTEPROYECTO LCSP	TRLCSP
Considerando	Disposición Adicional. Art 99. Exposición de Motivos	
<p>(36)... los Estados miembros puedan reservar a este tipo de talleres o empresas el derecho a participar en los procedimientos de adjudicación de contratos públicos o de determinados lotes de los mismos o a reservar su ejecución en el marco de programas de empleo protegido.</p>	<p><u>En la DA Cuarta se añade el considerando 36 de la Dir2014/24.</u> Mediante Acuerdo del Consejo de Ministros o a través del órgano competente en el ámbito CCAA y Entidades Locales, se fijarán porcentajes mín de reserva del dº a participar en los procedimientos de adjudicación de determinados contratos o de determinados lotes de los mismos a Centros Especiales de Empleo y a empresas de inserción reguladas en la L44/07, que cumplan con los requisitos establecidos en dicha normativa para tener esta consideración, o un porcentaje mínimo de reserva de la ejecución de estos contratos en el marco de programas de empleo protegido, a condición de que al menos el 30% de los empleados de los Centros Especiales de Empleo, de las empresas de inserción o de los programas sean trabajadores con discapacidad o en riesgo de exclusión social</p>	
<p>(78) Debe adaptarse la CP a las necesidades de las PYMES. Es preciso alentar a los poderes adjudicadores a utilizar el «Código europeo de buenas prácticas para facilitar el acceso de las PYMES a los contratos públicos», que ofrece orientaciones acerca de cómo aplicar el régimen de contratación pública de forma que se facilite la participación de las PYMES. A tal efecto y para aumentar la competencia, procede animar a los poderes adjudicadores a, en particular, dividir grandes contratos en lotes. Esta división podría realizarse de manera cuantitativa, haciendo que la magnitud de cada contrato corresponda mejor a la</p>	<p><u>En el art 99 se añade el considerando 78 la Dir2014/24.</u> Ver art99 en la misma columna.</p> <p><u>EXP. MOTIVOS V. Apartado 9.</u> Como medida de apoyo a las PYMES todas las medidas de simplificación del procedimiento y reducción de cargas administrativas, introducidas con el objetivo de dar un decidido impulso a las empresas. Como medida más específica, se ha introducido una nueva regulación de la división en lotes de los contratos. Así, se invierte la regla general que se utilizaba hasta ahora, de manera que, solo si no se divide, hay que justificarlo.</p>	

capacidad de las PYMES, o de manera cualitativa, de acuerdo con los diferentes gremios y especializaciones implicados, para adaptar mejor el contenido de cada contrato a los sectores especializados de las PYMES o de acuerdo con las diferentes fases ulteriores de los proyectos.

La magnitud y el contenido de los lotes deben ser determinados libremente por el poder adjudicador, el cual, de acuerdo con las normas pertinentes en materia de cálculo del valor estimado de la contratación, debe estar autorizado a adjudicar algunos de los lotes sin aplicar los procedimientos previstos en la presente Dir.

(79) Cuando los contratos estén divididos en lotes, los poderes adjudicadores deben estar autorizados a limitar el número de lotes a los que un operador económico puede licitar, por ejemplo con el fin de preservar la competencia o garantizar la fiabilidad del suministro. También deben estar autorizados a limitar también el número de lotes que pueda adjudicarse a cada licitador.

Sin embargo, el objetivo de facilitar un mayor acceso a la contratación pública a las PYMES podría verse mermado si se obligara a los poderes adjudicadores a adjudicar el contrato lote por lote,

aunque ello supusiera tener que aceptar soluciones bastante menos ventajosas respecto de una adjudicación que reúna varios o todos los lotes. Por ello, cuando la posibilidad de aplicar este tipo de método se haya indicado claramente antes, los poderes adjudicadores deberían poder llevar a cabo una evaluación comparativa de las ofertas para determinar si las ofertas presentadas por un licitador concreto para una combinación particular de lotes cumplirían mejor, en conjunto, los criterios de adjudicación establecidos de conformidad con la presente Directiva con respecto a dichos lotes, que las ofertas para los lotes separados de que se trate consideradas aisladamente. En caso afirmativo, el poder adjudicador debería poder adjudicar un contrato que combine los lotes de que se trate al licitador afectado. Es preciso aclarar que los poderes adjudicadores deberían realizar dicha evaluación comparativa primero determinando qué ofertas cumplen mejor los criterios de adjudicación establecidos con respecto a cada lote separado y después comparar el resultado con las ofertas presentadas por un licitador concreto para una combinación específica de lotes considerados en su conjunto.

(93) ... Dadas las numerosas posibilidades de evaluar la relación calidad-precio basadas en criterios sustantivos, es preciso evitar el recurso a la división en lotes como único medio de adjudicación del contrato.

Art5 Métodos de cálculo del valor estimado de la contratación	Art20 Contratos de obras, de concesión de obras y de concesión de servicios sujetos a una regulación armonizada: umbral.	Art14 Contratos de obras y de concesión de obras públicas sujetos a una regulación armonizada: umbral
<p>8. Cuando una obra prevista o un proyecto de prestación de servicios pueda dar lugar a la adjudicación de contratos por lotes separados, se tendrá en cuenta el valor total estimado de la totalidad de dichos lotes.</p> <p>9. Cuando un proyecto de adquisición de suministros similares pueda dar lugar a la adjudicación de contratos por lotes separados, se tendrá en cuenta el valor total estimado de todos los lotes al aplicarse el art4, letras b) y c). Cuando el valor acumulado de los lotes sea igual superior al umbral establecido en el art 4, la presente Directiva se aplicará a la adjudicación de cada lote.</p> <p>10. Cuando una obra prevista o un proyecto de prestación de servicios pueda dar lugar a la adjudicación de contratos por lotes separados, se tendrá en cuenta el valor total estimado de la totalidad de dichos lotes.</p>	<p><u>En su apartado 2 se añade el art 5.8 y 5.10 de la Dir2014/24</u></p> <p>2. En el supuesto previsto en el artículo 101.12 relativo al cálculo del valor estimado en los contratos que se adjudiquen por lotes separados, cuando el valor acumulado de los lotes en que se divida la obra iguale o supere la cantidad indicada en el apartado anterior, se aplicarán las normas de la regulación armonizada a la adjudicación de cada lote.</p> <p>No obstante lo dispuesto en el párrafo anterior, en el caso de los contratos de obras, los órganos de contratación podrán exceptuar de estas normas a los lotes cuyo valor estimado sea inferior a un millón de euros, siempre que el importe acumulado de los lotes exceptuados no sobrepase el 20 por 100 del valor acumulado de la totalidad de los mismos.</p>	<p>2. En el supuesto previsto en el artículo 88.7, cuando el valor acumulado de los lotes en que se divida la obra iguale o supere la cantidad indicada en el apartado anterior, se aplicarán las normas de la regulación armonizada a la adjudicación de cada lote. No obstante, los órganos de contratación podrán exceptuar de estas normas a los lotes cuyo valor estimado sea inferior a un millón de euros, siempre que el importe acumulado de los lotes exceptuados no sobrepase el 20% del valor acumulado de la totalidad de los mismos.</p>
	Art101 Valor estimado	Art 88 Cálculo del valor estimado de los contratos
	<p><u>En su apartado 12 se añade el art 5.8 y 5.9 de la Dir2014/24</u></p> <p>12. Cuando la realización de una obra, la contratación de unos servicios o la obtención de unos suministros destinados a usos idénticos o similares pueda dar lugar a la adjudicación simultánea de contratos por lotes separados, se deberá tener en cuenta el valor global estimado de la totalidad de dichos lotes.</p>	<p>7. Cuando la realización de una obra, la contratación de unos servicios o la obtención de unos suministros homogéneos pueda dar lugar a la adjudicación simultánea de contratos por lotes separados, se deberá tener en cuenta el valor global estimado de la totalidad de dichos lotes.</p>
	Art21 Contratos de suministro sujetos a una regulación armonizada: umbral.	Art15 Contratos de suministro sujetos a una regulación armonizada: umbral
	<p>2.En el supuesto previsto en el art101.12 relativo al cálculo del valor estimado en los contratos que se adjudiquen por lotes separados, cuando el valor acumulado de los lotes en que se divida el suministro iguale o supere las cantidades indicadas en el apartado anterior, se aplicarán las normas de la regulación armonizada a la adjudicación de cada lote. No obstante, los órganos de contratación podrán exceptuar de estas normas a los lotes cuyo valor estimado sea inferior a 80.000 euros, siempre que el importe acumulado de los lotes exceptuados no sobrepase el 20% del valor acumulado de la totalidad de los mismos.</p>	<p>2. En el supuesto previsto en el artículo 88.7 cuando el valor acumulado de los lotes en que se divida el suministro iguale o supere las cantidades indicadas en el apartado anterior, se aplicarán las normas de la regulación armonizada a la adjudicación de cada lote. No obstante, los órganos de contratación podrán exceptuar de estas normas a los lotes cuyo valor estimado sea inferior a 80.000 euros, siempre que el importe acumulado de los lotes exceptuados no sobrepase el 20% del valor acumulado de la totalidad de los mismos.</p>
Art 46 División de contratos en lotes	Art 99 Objeto del contrato	Art86 Objeto del contrato
<p>1. Los poderes adjudicadores podrán optar por adjudicar un contrato en forma de lotes separados, y podrán decidir el tamaño y el objeto de dichos lotes. Excepto en el caso de los</p>	<p><u>En su apartado 3 se añade el art 46.1 y Considerando 78 de la Dir 2014/24</u></p> <p>3. Cuando el objeto del contrato admita</p>	<p>3. Cuando el objeto del contrato admita fraccionamiento y así se justifique debidamente en el expediente, podrá preverse la realización independiente de</p>

contratos cuya división resulte obligatoria en virtud del apartado 4 del presente artículo, los poderes adjudicadores indicarán las principales razones por las cuales han decidido no subdividir en lotes. Dicha decisión se incluirá en los pliegos de la contratación o en el informe específico al que se refiere el artículo 84.

2. Los poderes adjudicadores precisarán, en el anuncio de licitación o en la invitación a confirmar el interés, si las ofertas pueden presentarse para uno, varios o todos los lotes.

Los poderes adjudicadores estarán facultados para limitar el número de lotes que puedan adjudicarse a un solo licitador, incluso en el caso de que se puedan presentar ofertas para varios o todos los lotes, siempre que en el anuncio de licitación o en la invitación a confirmar el interés se indique el número máximo de lotes por licitador.

Los poderes adjudicadores indicarán en los pliegos de la contratación los criterios o normas objetivos y no discriminatorios que se proponen aplicar para determinar qué lotes serán adjudicados, en caso de que la aplicación de los criterios de adjudicación pueda dar lugar a que a un solo licitador se le adjudique un número de lotes superior al máximo indicado.

fraccionamiento y siempre que no se trate de un contrato de concesión de obras o servicios, podrá preverse la realización independiente de cada una de sus partes mediante división en lotes.

Cuando el órgano de contratación decida no dividir en lotes el objeto del contrato, deberá justificarlo debidamente en el expediente.

En todo caso se entenderá que son motivos válidos, a efectos de justificar la no división en lotes del objeto del contrato, entre otros que el órgano de contratación estime oportunos, los siguientes:

a) El hecho de que, a juicio del órgano de contratación, la división en lotes del objeto del contrato conllevara el riesgo de restringir la competencia.

b) El hecho de que, a juicio del órgano de contratación, la realización independiente de las diversas prestaciones comprendidas en el objeto del contrato dificultaran la correcta ejecución del mismo desde el punto de vista técnico; o bien que el riesgo para la correcta ejecución del contrato proceda de la naturaleza del objeto del mismo, al implicar la necesidad de coordinar la ejecución de las diferentes prestaciones, cuestión que podría verse imposibilitada por su división en lotes y ejecución por una pluralidad de contratistas diferentes.

El apartado 4 añade art 46.2 y Considerando 78 de la Dir 2014/24

4. Cuando el órgano de contratación decida motivadamente proceder a la división en lotes del objeto del contrato, éste podrá introducir las siguientes limitaciones, justificándolas debidamente en el expediente:

a) Podrá limitar el número de lotes para los que un mismo candidato o licitador puede presentar oferta.

b) También podrá limitar el número de lotes que pueden adjudicarse a cada licitador.

Cuando el órgano de contratación considere oportuno introducir alguna de las limitaciones de las letras a) y b), así deberá indicarlo expresamente en el anuncio de licitación y en el pliego de cláusulas administrativas particulares. Cuando se introduzca la limitación a que se refiere el b) anterior, además deberán incluirse en los pliegos de cláusulas administrativas particulares los criterios o normas que se aplicarán cuando, como consecuencia de la aplicación de los criterios de adjudicación, un licitador pueda resultar adjudicatario de un número de lotes que exceda el máx indicado en el anuncio y pliego. Estos criterios o normas en todo caso deberán ser objetivos y no

cada una de sus partes mediante su división en lotes, siempre que éstos sean susceptibles de utilización o aprovechamiento separado y constituyan una unidad funcional, o así lo exija la naturaleza del objeto.

<p>3. Los Estados miembros podrán disponer que, en caso de que pueda adjudicarse más de un lote al mismo licitador, los poderes adjudicadores estén facultados para adjudicar contratos que combinen varios lotes o todos los lotes cuando dichos poderes hayan especificado, en el anuncio de licitación o en la invitación a confirmar el interés, que se reservan dicha posibilidad, y hayan indicado los lotes o grupos de lotes que puedan combinarse.</p> <p>4. Los Estados miembros podrán aplicar el párrafo segundo del apartado 1 haciendo obligatoria la adjudicación de contratos en forma de lotes separados, en condiciones que habrán de especificarse de conformidad con el Derecho nacional y teniendo en cuenta el Derecho de la Unión. En tales casos, también serán de aplicación el párrafo primero del apartado 2 y, si procede, el apartado 3.</p>	<p>discriminatorios.</p> <p><u>En su apartado 5 se añade el art 46.3 y Considerando 78 de la Dir 2014/24</u></p> <p>5. Cuando el órgano de contratación hubiera decidido proceder a la división en lotes del objeto del contrato y, además, permitir que pueda adjudicarse más de un lote al mismo licitador, aquél podrá adjudicar a una oferta integradora, siempre y cuando se cumplan todos y cada uno de los requisitos siguientes:</p> <p>... c) Que previamente se lleve a cabo una evaluación comparativa para determinar si las ofertas presentadas por un licitador concreto para una combinación particular de lotes cumpliría mejor, en conjunto, los criterios de adjudicación establecidos en el pliego con respecto a dichos lotes, que las ofertas presentadas para los lotes separados de que se trate, considerados aisladamente... d) Que los empresarios acrediten la solvencia económica, financiera y técnica correspondiente, o, en su caso, la clasificación, al conjunto de lotes por los que licite.</p> <p>6. Cuando se proceda a la división en lotes, las normas procedimentales y de publicidad que deben aplicarse en la adjudicación de cada lote o prestación diferenciada se determinarán en función del valor acumulado del conjunto, calculado según lo establecido en el 101, salvo que se dé alguna de las excepciones a que se refieren los arts 20.2, 21.2 y 22.2.</p> <p>7. En los contratos adjudicados por lotes, y salvo que se establezca otra previsión en el pliego que rija el contrato, cada lote constituirá un contrato, salvo en casos en que se presenten ofertas integradoras, en los que todas las ofertas constituirán un contrato.</p>	
<p>Art 58 Criterios de Selección</p>	<p>Art 87 Acreditación de la solvencia económica y financiera.</p>	<p>Art 75 Acreditación de la solvencia económica y financiera</p>
<p>58.Ap3. Párrafo 4º: Cuando un contrato se divida en lotes, el presente art se aplicará en relación con cada uno de los lotes. No obstante, el poder adjudicador podrá establecer el volumen de negocios mínimo anual exigido a los operadores económicos por referencia a grupos de lotes en caso de que al adjudicatario se le adjudiquen varios lotes que deban ejecutarse al mismo tiempo.</p>	<p><u>En el art 87.1.a) segundo párrafo se añade el art 58.3 cuarto de la Dir 2014/24</u></p> <p>a. Cuando un contrato se divida en lotes, el presente criterio se aplicará en relación con cada uno de los lotes. No obstante, el órgano de contratación podrá establecer el volumen de negocios mínimo anual exigido a los licitadores por referencia a grupos de lotes en caso de que al adjudicatario se le adjudiquen varios lotes que deban ejecutarse al mismo tiempo.</p>	
<p>ANEXO V. INFORMACIÓN QUE DEBE FIGURAR EN LOS ANUNCIOS</p>	<p>ANEXO III. INFORMACIÓN QUE DEBE FIGURAR EN LOS ANUNCIOS</p>	<p>Art 109 Expediente de contratación: iniciación y contenido</p>

<p>Parte B. Información que debe figurar en los anuncios de información previa</p> <p>I. Información que debe figurar en todos los casos</p> <p>5. Códigos CPV cuando la concesión esté dividida en lotes, esta información se facilitará para cada lote.</p> <p>6. Código NUTS del emplazamiento principal de las obras, en el caso de los contratos de obras, o código NUTS del lugar principal de entrega o de ejecución en los contratos de suministro y de servicios. Cuando la concesión esté dividida en lotes, esta información se facilitará para cada lote.</p> <p>PARTE C Información que debe figurar en los anuncios de licitación</p> <p>5. Semejante al punto 5 Parte B. 6. Semejante al punto 6 Parte B. 7. Descripción de la licitación: naturaleza y alcance de las obras, naturaleza y cantidad o valor de los suministros, naturaleza y alcance de los servicios. Si el contrato está dividido en lotes, esta información se facilitará para cada lote. Si procede, descripción de posibles variantes.</p> <p>14. Cuando el contrato vaya a subdividirse en lotes, indicación de la posibilidad de presentar ofertas para uno de los lotes, para varios, o para todos ellos; indicación de si el número de lotes que podrá adjudicarse a cada licitador estará limitado. Cuando el contrato no esté subdividido en lotes, indicación de las razones para ello, salvo que esta información se facilite en el informe específico.</p>	<p><u>En el anexo III Sección 1 puntos 5 y 6 se añade el anexo V. B de la Dir2014/24</u></p> <p>SECCIÓN 1. Información que debe figurar en los anuncios de la publicación de un anuncio de información previa en un perfil de contratante</p> <p>5. Códigos CPV cuando la concesión esté dividida en lotes, esta información se facilitará para cada lote.</p> <p>6. Código NUTS del emplazamiento principal de las obras, en el caso de los contratos de obras, o código NUTS del lugar principal de entrega o de ejecución en los contratos de suministro y de servicios. Cuando la concesión esté dividida en lotes, esta información se facilitará para cada lote.</p> <p>En el anexo III Sección 4 puntos 5,6,7,14 se añade el anexo V. C de la Dir2014/24.</p> <p>SECCIÓN 4. Información que debe figurar en los anuncios de licitación cuando no proceda la aplicación de la sección 5 siguiente</p> <p>Punto 5. Semejante al punto 5 Sección 1 Punto 6. Semejante al punto 6 Sección 1</p> <p>7. Descripción de la licitación: naturaleza y alcance de las obras, naturaleza y cantidad o valor de los suministros, naturaleza y alcance de los servicios. Si el contrato está dividido en lotes, esta información se facilitará para cada lote. Si procede, descripción de posibles variantes.</p> <p>14. Cuando el contrato vaya a subdividirse en lotes, indicación de la posibilidad de presentar ofertas para uno de los lotes, para varios, o para todos ellos; indicación de si el número de lotes que podrá adjudicarse a cada licitador estará limitado. Cuando el contrato no esté subdividido en lotes, indicación de las razones para ello, salvo que esta información se facilite en el informe específico.</p>	<p>2. El expediente deberá referirse a la totalidad del objeto del contrato, sin perjuicio de lo previsto en el apartado 3 del artículo 86 acerca de su eventual división en lotes, a efectos de la licitación y adjudicación.</p>
<p>ANEXO XII MEDIOS DE PRUEBA DE LOS CRITERIOS DE SELECCIÓN</p>	<p>Art87 Acreditación de la solvencia económica y financiera.</p>	
<p>Parte I: Solvencia económica y financiera</p> <p>c) una declaración en la que se especifique el volumen de negocios global de la empresa y, cuando proceda, su volumen de negocios en el ámbito al que se refiera el contrato, correspondiente, como máximo, a los tres últimos ejercicios disponibles en función de la fecha de creación o de inicio de las actividades del operador económico, en la medida en que se disponga de esa información.</p>	<p><u>En el art87.3 segundo párrafo se añade el Anexo XII, Parte I, c) de la Dir2014/24</u></p> <p>87.3. En el anuncio de licitación o invitación a participar en el procedimiento y en los pliegos del contrato se especificarán los medios, de entre los recogidos en este artículo, admitidos para la acreditación de la solvencia económica y financiera de los empresarios que opten a la adjudicación del contrato, con indicación expresa del importe mínimo, expresado en euros, de cada uno de ellos. En su defecto, la</p>	

	<p>acreditación de la solvencia económica y financiera se efectuará justificando un volumen anual de negocios referido al mejor de los tres últimos ejercicios disponibles en función de las fechas de constitución o de inicio de actividades del empresario y de presentación de las ofertas por importe igual o superior al doble del valor estimado del contrato, o del lote correspondiente si el contrato está dividido en lotes.</p>	
--	--	--

5.- FINANCIACIÓN PARA EL CRECIMIENTO DE LA PYMES

Las PYMES españolas pagan por su financiación un **35% más caro** que la media de la eurozona, un 77% más por ejemplo que las alemanas. El acceso a la financiación es un factor relevante para impulsar su actividad aunque la realidad es que el 62% de las empresas que han obtenido financiación han visto endurecidas sus condiciones. La principal nota positiva es la **reducción en los plazos de pago de las administraciones públicas.**

Desempeña un papel importante las oportunidades de **financiación pública** de municipios o ayuntamientos, pasando por comunidades autónomas, ministerios o el propio ICO, como más adelante veremos.

1.400 millones de EUR, una parte del presupuesto del **Programa COSME**, acuerdo adoptado entre la Comisión Europea y el FEI (Fondo Europeo de Inversiones), se destina a potenciar las oportunidades de financiación de las PYMES, se asigna a instrumentos financieros.

Agencia de Innovación, Financiación e Internacionalización Empresarial de Castilla y León (ADE).

ADE es el ente público de derecho privado adscrito a la Consejería de Economía y Hacienda y tiene entre sus objetivos está la creación de nuevas empresas y mejorar la competitividad de PYMES. Con el fin de promover su creación, crecimiento y consolidación, se aprobó la Orden EYH/253/2016, relativa a las bases reguladoras de las subvenciones destinadas a financiar proyectos empresariales de inversión dentro del ámbito territorial de Castilla y León.

Programas de apoyo

El MINETUR, en lo que respecta a la financiación, cuenta con la actividad de Enisa a través de créditos participativos y los fondos de capital riesgo, la Compañía Española de Reafinanzamiento (Cersa) que facilita la financiación a PYMES y autónomos, el programa e impulso a las redes de 'Business Angels' y con el portal de ayudas a PYMES.

Así mismo, ha puesto en marcha el programa de iniciativa emprendedora universitaria, el sistema CIRCE y la red de puntos de atención al emprendedor. Además, ha impulsado los programas de asociaciones innovadoras empresariales, la internacionalización en colaboración con el ICEX, las actuaciones para la prevención de insolvencia y el plan de apoyo a la transmisión de empresas.

Línea de Garantía ICO-SGR:

Se impulsará una línea de financiación: **línea Garantía ICO-SGR**, dirigida a autónomos y emprendedores y PYMES, en el que se podrán financiar adquisición de empresas, creación de empresas en el extranjero y hasta **el 50%** para gastos de circulante vinculados a la inversión. En cuanto a la liquidez, hasta el 100% para gastos de circulante. El importe máximo por cliente es hasta 2 millones de euros en una o varias operaciones, pudiéndose tramitar a través de las entidades de crédito o en las propias SGR.

En **mayo de 2015**, el MINHAP propició la operación Línea de crédito, firmada por el Banco Europeo de Inversiones (BEI) y el Instituto de Crédito Oficial (ICO) que dotó de liquidez a las PYMES, 1250 millones de euros. Una inyección de liquidez de magnitudes muy elevadas.

En **febrero de 2016**, el BEI y el ICO, han acordado un préstamo de 500 millones de euros destinados a apoyar proyectos de PYMES y empresas de mediana dimensión, con el objetivo de estimular el crecimiento económico y la creación de empleo, el contrato de préstamo se firmó en Luxemburgo.

Así mismo, en **febrero de 2016**, el BEI y el ICO destinan 200 millones de euros para la financiación a PYMES del sector agroalimentario.

El BEI y **Bankia** celebraron un contrato de préstamo por valor de 500 millones de euros destinado a facilitar el acceso a la financiación de PYMES y empresas de mediana dimensión.

Sociedades de Garantía Recíproca

Es necesario que tanto la administración central como las autonómicas doten de los **recursos necesarios a las SGRs (Sociedades de Garantía Recíproca)**, cada vez más necesarias, ya que son verdaderas expertas y conocedoras de la realidad de las PYMES. Las distintas administraciones deben **aprovechar la gran red de SGRs que hay en España**, presentes en cada una de las CCAA y aprovechar, aún más, el potencial que este tipo de herramientas financieras tiene para las PYMES. Esta es, sin duda, **una de las soluciones para paliar la falta de financiación de las PYMES y autónomos en nuestro país**.

La **CESGAR**, asume las funciones de coordinación, cooperación, defensa y representación de los intereses de las 20 **SGRs** existentes en España: **IBERAVALE** en Castilla y León o **AVALEMADRID** en la **Comunidad de Madrid**.

No debemos olvidar, la entrada en escena de **formas alternativas de financiación** para obtener recursos por las PYMES: crédito comercial, leasing (o arrendamiento financiero), las subvenciones y otros préstamos, el factoring, Capital riesgo, Préstamos participativos, Microcréditos. Business Angels, Crowdfunding.

La **legislación** desincentiva el crecimiento y dificulta el acceso de las empresas pequeñas a financiación no bancaria. La normativa está volcada en la creación de empresas, pero se olvida de fomentar su crecimiento. Nuestra tendencia a la pequeñez empresarial, es causa y consecuencia del difícil acceso al crédito bancario.

La propia **contratación pública** puede ser considerada como otra vía de impulso de financiación

6.- CAPITAL HUMANO Y TALENTO EN LAS PYMES.

Las PYMES crean más empleo que las grandes empresas y así lo confirman los últimos datos del mes de abril (2016). El empleo aumentó 2,13% (162.549 puestos de trabajo). Traducido por sectores de empresas, fueron 2,2% de aumento en la construcción 2,2%, servicios

un 1,44%, industria un 0,69% y agrario un 0,31%. Las PYMES son el **motor de la economía de nuestro país**.

El 54,0% de los asalariados españoles poseen una formación en línea con los requerimientos del puesto de trabajo que desempeñan, no obstante, casi la mitad de estos asalariados desempeñan puestos de trabajo básicos dotados de cualificaciones básicas, otro 11,0% está en puestos de trabajo medios y el 18,0% restante en puestos de trabajo avanzados.

Por otro lado, muchos trabajadores poseen una formación superior a la que requiere su puesto de trabajo, y este desajuste afecta al 30,0% del total de asalariados, siendo el 16,0% restante, asalariados que desempeñan trabajos que requieren cualificaciones superiores a las que en efecto poseen.

Es importante la **formación** para hacer las empresas más competitivas y para ello un factor clave es el **capital humano**, es fundamental que las empresas capten el talento o lo generen internamente y puedan retenerlo frente a la competencia de empresas de mayor escala.

La economía Española y sus empresas, han de mejorar la ecuación de **innovación, gestión del conocimiento, capacitación y cualificación** derivadas de la formación profesional, elementos claves para impulsar la productividad en las empresas así como adoptar medidas para solventar el cierto desajuste que sufre la empresa española en la adecuación del contenido tecnológico de los puestos de trabajo que se ofrece y el nivel formativo de los trabajadores que los cubren.

Horizonte 2020 (H2020).

Es el Programa para la Investigación y la Innovación en la UE para el periodo 2014-2020.

Nace para apoyar la implementación de la Estrategia “Europa 2020” y la iniciativa emblemática de “Unión por la Innovación”. Proporciona una atención especial a las PYMES al ofrecerles una amplia gama de medidas para apoyar sus actividades de investigación e innovación así como sus capacidades, a lo largo de las distintas fases del ciclo de innovación. Dedicar al menos el 20% del presupuesto de los retos sociales y del liderazgo en tecnologías facilitadoras e industriales a las PYMES. Más información en “Guía del participante Horizonte 2020” MINECO.

Respecto a la formación y cursos, a continuación se describen algunos de los enlaces donde es posible obtener información sobre cursos:

- **Cursos Online para emprendedores y PYMES.**

Web: http://www.ipyme.org/es-ES/Cursos_On-Line/Paginas/zonadeacceso.aspx

Así mismo, destacamos los siguientes portales web:

- **TIC PYMES.** www.ticpymes.es.

Se informa lo último en tecnología, emprendedores, cursos de formación, ayudas estatales y regionales para las PYMES que quieren estar al día.

- **Iniciativa PYMES,** <http://www.iniciativapymes.com>.

Proyecto que ofrece soluciones, ideas y contenidos especializados para las PYMES, que se materializan en una plataforma 360° incluyendo actividades presenciales segmentadas por temas y perfiles directivos, un blog multidisciplinar de contenidos multimedia y una activa presencia en redes sociales

- **Ceoe y sus Organizaciones empresariales territoriales y sectoriales.**
www.ceoe.es

B.- Posibles Reformas.

Las PYMES españolas se encuentran actualmente con barreras que debilitan su acceso a la contratación pública. Éstas son las reformas que proponemos llevar a cabo:

➤ **Respecto al Marco Normativo**

- Respondiendo a las exigencias comunitarias recogidas en las Directivas de Contratación Pública, sería interesante que el Gobierno de Castilla y León aprobara un “**Código de Buenas Prácticas de Castilla y León en Contratación Pública**”, dicho documento pretendería ser un catálogo de orientaciones y pautas a seguir en la tramitación de los expedientes de contratación, dirigido tanto a los órganos contratantes como al conjunto de operadores económicos que participan en las licitaciones,

- Establecer medidas en la normativa de contratación para impulsar procesos de simplificación que aumenten la eficiencia y racionalicen el gasto, siguiendo los ejemplos señalados.

- Aplicar el principio “**Pensar primero en pequeña escala**” de forma efectiva y extender los principios de aplicación a la PYMES de formas coordinadas a todos los niveles de las AAPP.

- Aplicar el principio de “**Una única vez**”, evitando que las AAPP soliciten información a las empresas que a están disponibles en las mismas.

- Introducir reformas legales que ayuden a las fusiones de empresas (deducir los gastos producidos en las operaciones de fusiones y adquisiciones, tratamiento fiscal del fondo de comercio etc).

- Promulgar normas sencillas, claras, comprensibles.

- Incentivos fiscales claros, tanto en la inversión como en los beneficios.

- Menor fiscalidad para los beneficios reinvertidos en la propia empresa.

➤ **En cuanto a la financiación:**

- Fortalecer el acceso de las PYMES a la financiación y mejorar las habilidades financieras de las PYMES. Las empresas han de aprovechar al máximo las posibilidades de apoyo financiero (programas de financiación) que les brinda el mercado único.

- Acceso más sencillo y barato a la financiación bancaria.

- Diversificar las fuentes, en línea con algunas tendencias, prácticas y usos internacionales, buscando alternativas que les permitan abordar proyectos de futuro que no estén

tan centrados y focalizados en los mecanismos tradicionales. Todo ello, les permitirá poder competir en los mercados domésticos y a nivel global.

➤ **Mejorar el acceso a los Mercados:**

- Aumentar la competitividad de las PYMES mediante servicios de apoyo a la internacionalización e innovación
- Realizar estudios para la búsqueda de apoyo a los Empresarios de la UE en el extranjero.
- Ayudar a las PYMES de la UE a encontrar socios para sus negocios internacionales, tecnología e investigación, entre los EM participantes en COSME y terceros países.
- Reducción de cinco a dos los trámites administrativos para la exportación.
- Mejorar el conocimiento sobre el acceso de las PYMES a la financiación y sobre las medidas para aumentar sus recursos.
- Portales en línea (Your Europe Business portal, China IPR helpdesk)
- Fomentar Formaciones y campañas de sensibilización.
- Intercambio de buenas prácticas y seminarios (optimizar las carteras de negocios de las PYMES en nuevos mercados).

➤ **Internalización:**

- Facilitar acceso a los mercados exteriores de las PYMES españolas en condiciones igualdad de otros competidores.
- Una empresa demuestra tener mucho más éxito cuando exporta. Las PYMES que consiguen internacionalizarse tienen más sostenibilidad por evitar el problema de ciclo de su economía doméstica.
- Establecer y poner en marcha nuevos planes de acción públicos que ofrezcan el soporte necesario a las PYMES.
- Promover y fomentar mayor coordinación entre las AAPP y el servicio exterior, evitando solapamientos.
- Mayor cooperación entre ICEX-COE-CEPYME.
- Introducir marco legal que incentive su actividad.

➤ **Innovación:**

- Fortalecer las redes de puntos de información sobre actividades de investigación, desarrollo e innovación

- Situar la formación, innovación y conocimiento como prioridad, son claves a la hora de impulsar la productividad.

➤ **Licitación electrónica**

- Licitar los concursos de manera electrónica, en lugar de con los tradicionales sistemas de papel, es el inicio del camino sin retorno hacia el documento electrónico y supone un paso de gigante en la gestión y un deber ético con los clientes.

- Es evidente el esfuerzo que realizan las Administraciones por implantar este sistema, sin embargo el ratio de participación de las empresas es muy bajo (no llega al 10% de las invitaciones cursadas). Para ello, es imprescindible que tanto las Administraciones públicas como las Organizaciones empresariales, impulsen este proceso.

- **Impulsar la implantación de la licitación electrónica, tratar de agilizar la fase de tramitación**, pudiendo incorporar alguna medida más “de eficiencia”, como la **subasta electrónica**. Si implantamos el resto de la contratación electrónica, incluido el seguimiento de la fase de ejecución de los contratos, el nuevo sistema obligará a cumplir con unos estándares de economía, transparencia, objetividad y legalidad que con total seguridad mejorarán los procesos actuales. Transponer de un modo efectivo las Directivas Comunitarias de Contratación pública que promueva el acceso de la PYMES a los contratos públicos, sin afectar a los principios de igualdad y no discriminación que impiden establecer condiciones distintas y más favorables para estas pequeñas y medianas empresas.

- La colaboración entre empresa da buenos resultados.

C.- Buenas prácticas en Países Europeos.

El objetivo de las tres nuevas Directivas Europeas es facilitar el acceso de las PYMES a los contratos públicos, introduciendo flexibilidad en los procedimientos, reduciendo la carga

administrativa en los negocios, y evitando requisitos desproporcionados en cuanto a la posición financiera de los candidatos.

Los **Premios Europeos a la Promoción Empresarial (EEPA, en sus siglas en inglés)**, organizado por la Comisión Europea reconocen los esfuerzos para promocionar las PYMES y el emprendimiento en Europa, identifican actuaciones y medidas llevadas a cabo para fomentar las empresas e iniciativa empresarial que han resultado un éxito, (ver cuadro de promotores). La última ceremonia de entrega de premios tuvo lugar durante la Asamblea de PYMES, celebrada en Luxemburgo los días 18 a 20 de noviembre de 2015. Destacamos estos dos últimos Premios de Mejora del entorno empresarial:

EEPA 2014: **Emprende en 3** del MINHAP.

Plataforma tecnológica que racionaliza y simplifica los procedimientos de creación de empresas e iniciativa empresarial que vincula las plataformas existentes en un único punto de acceso y conecta todas las autoridades locales de España, su finalidad es reducir el tiempo entre la creación de la empresa y lo que tarda en estar plenamente operativa a solo tres días. Esto se logra mediante un registro de las empresas basado en la nube.

EEPA 2015: **Creative Quarter**. Reino Unido. www.creativequarter.com.

Reconoce políticas innovadoras a escala nacional, regional o local que promueven la puesta en marcha de la empresa y el crecimiento, simplificación de los procedimientos legislativos y administrativos para las empresas y la aplicación del principio "pensar primero a pequeña escala en favor de las PYMES".

Organismos promotores de la EEPA:

ARE-. Asamblea de Regiones Europeas	www.aer.eu
CDR-.Comité de las Regiones	http://cor.europa.eu/Pages/welcome.html
EURADA.- Asociación Europea de Agencias de Desarrollo	www.eurada.org
EUROCITIES	www.eurocities.eu
UEAPME.- Unión Europea de las PYMES	www.ueapme.com

Así mismo, nos resulta interesante mostrar un compendio de experiencias actuales que muestra como algunos países se encuentran en la buena dirección para lograr el acceso de las empresas a la contratación pública y que a pesar de algunas dificultades existentes, los avances en el campo de la contratación pública alcanzados en muchas regiones europeas permiten ser optimistas.

En relación con estos avances, habrá de tener en cuenta lógicamente, las siguientes buenas prácticas:

1.- LICITACIÓN PÚBLICA ELECTRÓNICA

El recurso a los medios electrónicos solo se extiende entre un 5 y un 10 % de los procedimientos de contratación pública tramitados en la UE. Ciertos países de nuestro entorno han regulado la implantación de la licitación pública electrónica dando lugar a diferentes modelos que analizamos y evaluamos a continuación:

- **Portugal.** País vecino y de hábitos parecidos, es **pionero** en estas lides electrónica, ha apostado por una **temprana licitación electrónica al ser obligatoria desde noviembre de 2009** por una norma estatal para todos los procedimientos públicos de contratación, ya sean abiertos, restringidos o negociados. El modelo adoptado es el **Descentralizado SAAS** (Software as a Service). Los organismos contratantes gozan de libertad para elegir cualquiera de las plataformas bajo la modalidad **SAAS** existentes en el mercado, previamente certificadas por un órgano regulador competente. (ver cuadro comparativo).

Se ha logrado rebajar sustancialmente los tiempos de tramitación de los procedimientos abiertos (de 88 a 49 días) y sus costes administrativos. Como importante ejemplo lo destacamos en los hospitales portugueses: se ha conseguido una **reducción del 18% de costes** debido al incremento de la competencia, ha generado **un ahorro en torno a los 650 millones EUR** en el primer año, que podría haber alcanzado **1.200 millones EUR** si todos los poderes adjudicadores hubieran adoptado plenamente ese sistema de contratación. El ahorro potencial representa entre un **6 %** y un **12 %** del gasto total en contratación.

El ahorro realizado se derivó, en su mayor parte, de la rebaja de precios que supuso el aumento de la competencia (mayor número de ofertas por procedimiento), y porque también se redujeron los gastos administrativos. Para que la implantación fuese rápida el Gobierno decidió crear un órgano que certificaría las diferentes plataformas que desearan operar en el mercado.

- **Malta, Irlanda, Chipre, Lituania.** Son ejemplos de países que han apostado por el **modelo centralizado SAAS**, en el que el Gobierno contrata los servicios de una plataforma de licitación electrónica bajo la modalidad SAAS, que se habilita para su uso por parte de las entidades contratantes, siendo así que los licitadores acceden a todos los concursos y presentan sus ofertas a través de una única plataforma.

Malta, uno de los países pioneros puesto. Procedimiento obligatorio por el Gobierno de Malta desde el año 2008, decidió implantar una solución **SAAS** ya existente en el mercado y que utilizarían todas las AAPP del territorio.

Es una solución que ha **resultado eficaz** en algunos países con dimensiones reducidas como **Malta o Chipre**, en los que centralizar las compras resulta factible.

- **Eslovaquia.** Cuenta con un **modelo descentralizado hosted**, el Gobierno ha decidido instalar en sus servidores una plataforma de contratación electrónica para dar servicio a todos los organismos públicos. Dicha plataforma precisa alojamiento, instalación, mantenimiento, actualización legislativa, etc. Los licitadores acceden a todos los concursos y presentan sus ofertas a través de una única plataforma. Para garantizar la correcta implantación de este modelo suele constituirse una oficina independiente responsable para esta materia y con presupuesto propio, que se encarga de velar por la correcta implantación del modelo, por el mantenimiento de la solución tecnológica, y del soporte a los usuarios a través de un call center propio.

- **República Checa.** Ha escogido el **modelo descentralizado híbrido**. El Gobierno desarrolla una plataforma a medida para sus procesos de contratación más complejos y que pudieran exigir un mayor control. Para el resto de autoridades contratantes se habilita un market place con diferentes plataformas de licitación electrónica, bajo la modalidad SAAS, que compiten entre sí por ganar cuota de mercado. Dichas plataformas suelen estar certificadas por un órgano regulador.

- **Austria.** La **Agencia Federal Austriaca** de contratación pública centraliza todas las compras de las autoridades federales a través de técnicas de contratación electrónica. Así, en 2008, se ha constatado un ahorro de 830 millones de euros, una cantidad que supera ampliamente los costes anuales de mantenimiento del sistema (cifrados en unos cinco millones de euros).

- **Reino Unido:** El **Servicio Nacional de Contratación Pública del Reino Unido** acreditó en su informe anual que se consiguieron ahorros de 732 millones de libras en 2009. **Escocia** es otro ejemplo interesante, donde se ha habilitado un portal electrónico único para todo el sector público que permite a cualquier autoridad de contratación gestionar sus procesos al completo y de forma totalmente electrónica.

- **Italia.** Ha dado pasos hacia el fortalecimiento de la cooperación con los proveedores estableciendo ventanillas de formación para ellos (**Sportelli in Rete**) dentro de las oficinas de las asociaciones de proveedores. Estas ventanillas proporcionan formación y asistencia a las empresas locales, y particularmente a las PYMES, acerca de la utilización de los mecanismos electrónicos de licitación. El proyecto consiste en una red de ventanillas de formación a lo largo del país donde los expertos del CONSIP forman empleados de las asociaciones que subsiguientemente formarán a dichas empresas en el uso de las herramientas de licitación en línea.

El objetivo principal del CONSIP, órgano de adquisiciones centralizadas (OAC) establecido en 2000, es establecer un marco de acuerdos y compras al por mayor de bienes y servicios para todas las AAPP, especialmente la central, y para gestionar el mercado electrónico público para compras de bajo coste y no estandarizadas.

La **Agencia de la Región italiana de Emilia-Romaña Intercent ER**, ha tramitado en 2008 operaciones por un valor de casi quinientos millones de euros logrando unos altos beneficios (casi setenta millones y un ahorro de tiempo cifrado en 45 personas-año).

Para ver más ventajas de la licitación electrónica en países de la UE, acceder al documento: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX%3A52012DC0179>.

Cuadro. Ventajas y desventajas de los diferentes modelos.

MODELOS	VENTAJAS	DESVENTAJAS
Centralizado SAAS	Ahorro costes en el desarrollo, hosting, mantenimiento y servicios de soporte (normalmente prestados por el proveedor de servicios de la plataforma). Menor tiempo de implantación. Mayor control sobre el gasto. Alta de los proveedores en una única plataforma.	Dependencia absoluta del proveedor de servicio. Limitadas posibilidades de adaptación de la plataforma a otro tipo de realidades. Menor poder de decisión por parte de las entidades contratantes.

Centralizado Hosted	Total control de la plataforma. Control centralizado de todos los procedimientos de contratación.	Alto coste de desarrollo, hosting, instalación, mantenimiento, y soporte a los usuarios. Lento desarrollo e implantación. Equipo público propio dedicado a la formación, soporte (call center, etc.) y difusión
Descentraliz Híbrido	Flexibilidad adaptación a diferentes realidades. Capacidad de la Adon Gral. y del Organismo a cargo de realizar el control presupuestario. Reducción inversión las plataformas SAAS. Rápida implantación en diferentes AAPP. Escalabilidad de las soluciones. Mejora constante de las plataformas (innovación). Bajo coste de las soluciones de mercado Adaptaciones generales a modificaciones legislativas. Know how de las empresas concurrentes.	Necesidad de regulación del mercado de plataformas. Necesidad que las plataformas, en aras a la deseable interoperabilidad, adopten estándares de funcionamiento.
Descentraliz. SAAS	Bajo coste de las plataformas SAAS Flexibilidad para adaptarse a diferentes realidades Rápida implantación en las diferentes AAPP Escalabilidad de las soluciones Mejora constante de las plataformas Mayor facilidad y agilidad para realizar las adaptaciones legislativas en la plataforma. Know how de las empresas concurrentes	Necesidad de regulación en la posible certificación de las plataformas. Para garantizar que los proveedores no tengan que darse de alta en todas las plataformas es necesario definir unos estándares de interoperabilidad comunes

Así mismo, veintidós Estados miembros han puesto en marcha «**ventanillas únicas**», puntos de acceso centralizado, que permiten a los proveedores de servicios que quieran hacer negocios en toda Europa resolver sus trámites administrativos por vía electrónica. 15 de estos países ofrecen un sitio web en inglés, además de en su lengua nacional: Alemania, Bélgica, Chipre, Dinamarca, España, Estonia, Finlandia, Grecia, Hungría, Italia, Lituania, Países Bajos, Portugal, República Checa, y Suecia.

2.- GARANTIZAR EL ACCESO A LA INFORMACIÓN

- **Alemania:** Existen centros de información sobre contratación pública AUFTRAGSBERATUNGSSTELLEN, que ofrecen servicios de información y consulta a los operadores económicos y a los poderes adjudicadores, e imparten formación en derecho de contratación pública.

- **Alemania, Irlanda y Lituania:** Han establecido centros de información que facilitan información general sobre la normativa en materia de contratación pública e información sobre los procedimientos de adjudicación, así como asesoramiento y formación.

- **Estonia:** Existe un único registro de contratos públicos en línea en el que se recogen todos los anuncios de licitación y que constituye el único medio de publicación a nivel nacional.
- **Letonia:** Todos los anuncios de licitación se publican en un único portal web, accesible gratuitamente y que incluye un servicio de actualización diaria.
- **Lituania:** Un único portal web.
- **Bulgaria:** Se han creado líneas telefónicas a través de las cuales puede consultarse a los expertos de la agencia de contratación pública sobre las distintas posibilidades que ofrece el portal web nacional sobre contratación, así como sobre la cumplimentación y el envío de anuncios, el marco jurídico, y las dificultades experimentadas por los poderes adjudicadores (sobre la documentación que debían presentar, la participación y las garantías de ejecución, y sobre las posibilidades de recurso de las resoluciones de los poderes adjudicadores).
- **Italia:** La central de compras (CONSIP) está desarrollando un proyecto, denominado sportelli in rete, cuyo objeto es la creación, en colaboración con distintos socios, de servicios locales de asistencia y otras estructuras destinadas a ayudar a las empresas, en particular a las PYMES, a intensificar su participación en los procedimientos de adjudicación y a mejorar su conocimiento de las herramientas de la contratación pública electrónica

3.- DIVISIÓN COMPRAS PÚBLICAS EN LOTES.

La nueva regulación de la división en lotes de los contratos, permite que se invierta la regla general que se utilizaba hasta ahora, de manera que si no se divide el contrato en lotes habrá que justificarlo en el expediente. Se regula la oferta integradora. Se puede limitar número de lotes.

- **Austria:** La normativa austríaca faculta a los poderes adjudicadores para decidir si adjudicar un contrato global o subdividirlo en lotes separados. Al adoptar la oportuna decisión, los poderes adjudicadores han de atender a los aspectos de naturaleza económica o técnica.
- **Francia:** Sexto país que más invierte en I+D del mundo. Al objeto de fomentar la mayor competencia posible, la norma general consiste en adjudicar contratos por lotes separados. No obstante, los poderes adjudicadores pueden otorgar contratos globales si consideran que, en ese caso concreto, la subdivisión en lotes restringiría la competencia, o

podría encarecer o dificultar técnicamente la ejecución del contrato, o si el poder adjudicador no está en condiciones de garantizar la coordinación de la ejecución del contrato.

- **Irlanda:** es práctica habitual convocar ofertas para importantes contratos de construcción, publicar y adjudicar los contratos correspondientes a algunos de los ámbitos especializados (servicios eléctricos, servicios mecánicos, contratos de instalación de material técnico especializado, etc.) a distintos operadores económicos por separado, los cuales deben trabajar en concertación con el operador económico adjudicatario del contrato de coordinación del proyecto en su integridad. esta práctica facilita la participación de las PYMES, sin necesidad de que el poder adjudicador deba ocuparse de las dificultades que comporta coordinar la ejecución de los diversos lotes.

- **Hungría, Rumanía:** se fomenta la subdivisión de contratos en lotes y existen disposiciones en la no nacional con arreglo a las cuales los criterios de selección deben estar en relación y guardar proporción con los distintos lotes y no con el valor agregado de los mismos.

- **Lituania:** la oficina de contratación pública realiza un análisis previo de los anuncios de licitación antes de enviarlos para su publicación en la base de datos TED y, dentro de ese análisis, recomienda al poder adjudicador, en su caso, la subdivisión del contrato en lotes.

4.- ACCESO A LA FINANCIACIÓN

Las instituciones financieras europeas, Banco Europeo de Inversiones y el Fondo Europeo de Inversiones, han aumentado sus operaciones relativas a las PYMES. No obstante, la falta de financiación sigue siendo el segundo mayor problema al que se enfrentan las distintas empresas al ser una restricción importante para hacer realidad sus ideas empresariales.

Las empresas han de aprovechar al máximo las posibilidades de apoyo financiero que les brinda el mercado único. Existen Programas de financiación en el que las empresas pueden contar con dos tipos de apoyo: directo e indirecto. El apoyo directo se presta en forma de subvenciones a aquellos proyectos u organizaciones que favorezcan los intereses de la UE o contribuyan a la aplicación de los programas y políticas europeos. Aquellos que estén interesados pueden presentarse a las convocatorias de propuestas.

El apoyo indirecto se canaliza a través de varios programas, entre ellos el Programa COSME: Garantías a PYMES para obtener préstamos de hasta 150 000 EUR y aportaciones de capital o el Programa para el Empleo y la Innovación Social, micropréstamos de hasta 25 000 EUR para microempresas y personas vulnerables que desean crear o desarrollar una

microempresa e inversiones de hasta 500 000 EUR para empresas sociales. El objetivo de los **programas Horizonte 2020 y COSME** es reforzar la competitividad de las PYMES mediante la investigación y la innovación, y mejorar el acceso de las PYMES a la financiación. En este portal existe más información sobre las modalidades de ayuda http://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/access-to-finance/index_es.htm.

Los objetivos del Programa COSME son:

- Mejorar el acceso de las PYMES a la financiación, en forma de capital y de deuda; un mecanismo de capital para inversión en la fase de crecimiento así como un mecanismo de garantía de préstamos que ofrecerá a las PYMES directa o indirectamente acuerdos de reparto de riesgo con intermediarios financieros a fin de cubrir los préstamos.
- Mejorar el acceso a los mercados dentro de la Unión y a escala mundial: se prestarán servicios de apoyo a las empresas orientados al crecimiento a través de la red Enterprise Europe Network, a fin de facilitar la expansión de la actividad empresarial dentro y fuera del mercado único y fuera de la UE.
- Apoyo al emprendimiento: las actividades incluirán el desarrollo de capacidades y actitudes empresariales, especialmente entre los nuevos empresarios, los jóvenes y las mujeres.

Ejemplos de buenas prácticas:

- Países que han adoptado medidas para facilitar el acceso de las PYMES a la financiación mediante el apoyo público a los regímenes de garantía: Alemania, Bélgica, Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Francia, Grecia, Hungría, Italia, Letonia, Lituania, Países Bajos, Polonia, Portugal, República Checa, Reino Unido y Rumanía.
- Países que han adoptado medidas para la cofinanciación mediante microcréditos: Alemania, Austria, Eslovaquia, Hungría, Irlanda, Letonia, Lituania y Suecia.
- Estados miembros que han adoptado medidas para aumentar el capital riesgo: Alemania, Dinamarca, Eslovaquia, Irlanda, Luxemburgo, Polonia, Reino Unido, República Checa y Suecia.

Así mismo destacamos:

- **Reino Unido:** La plataforma **Funding Circle** lanzada en Reino Unido en 2010 ha prestado 300 millones libras solo en la primera mitad de 2014. Ha provocado una revolución global en la financiación para PYMES, alterando el modelo tradicional de la banca, creando un nuevo modelo de acceso a la financiación más rápido, sencillo y transparente. Así mismo, han florecido de forma espectacular nuevas formas de financiación, como el ‘crowdfunding’. La **Greater London Authority (GLA)** (Autoridad del Gran Londres) ha adoptado una política que promueve una mayor diversidad entre los proveedores del sector privado. El objetivo es ofrecer a las empresas con menor representación las mismas oportunidades de competir por contratos del grupo de la GLA. Se han revisado los procedimientos de contratación a fin de identificar el potencial de las PYMES para licitar contratos, identificando acciones que permitan hacerlos más accesibles.

La **Greater London Enterprise (GLE)** ofrece a través de London Business Angels un servicio de introducción a las empresas innovadoras que necesitan un capital de crecimiento. GLE también coordina el proyecto **EASY** (inversiones en fase inicial para el crecimiento de las empresas innovadoras) financiado por la UE.

- **Alemania.** Financiación inicial: los **High Tech Gründerfonds (HTGF)**. En 2005, el gobierno federal alemán, el grupo bancario KfW y las empresas BASF, Deutsche Telekom y Siemens se unieron para formar los HTGF, con un capital inicial de 262 millones de euros. Los HTGF invierten capital riesgo en empresas jóvenes con un elevado potencial tecnológico que llevan al plano comercial los resultados de una investigación prometedora y proporcionan a las empresas seleccionadas supervisión y apoyo administrativo, además de un capital de entre 0,5 y 1 millón de euros. Más del 90% del capital de los HTGF procede de las autoridades públicas, y el resto de grandes empresas del sector privado. Es este sector el que proporciona gran parte del asesoramiento fundamental. El fondo está especializado en los sectores de las TIC y la biotecnología, y su principal objetivo es preparar a las empresas de reciente creación para una segunda vuelta de financiación de capital riesgo. Hasta el momento, 7 de las 43 empresas que han recibido las ayudas han conseguido acceder a la financiación de la segunda fase.

- **Portugal.** La iniciativa **PME líder** actúa en este contexto, contribuye a mejorar las condiciones de acceso al crédito de las PYMES. **IAPMEI** cuenta en esta iniciativa, en colaboración con una docena de bancos y el Turismo de Portugal, la agencia estatal para el apoyo de las empresas del sector turismo.

5.- OPORTUNIDADES EMPRESARIALES

- **Irlanda:** El objetivo del Programa interprofesional de Irlanda **Go-Tender** era “crear oportunidades empresariales internacionales para las PYMES en el mercado de contrataciones públicas de toda la isla mediante el ofrecimiento de talleres regionales cuidadosamente especializados”.
- **Rumanía:** se ha puesto en marcha un paquete de normativas que regulan el plan Start, que tiene como objetivo desarrollar las habilidades empresariales de los jóvenes entre los 18 y los 35 años y el apoyo a las nuevas empresas. El plan contó con un presupuesto de 21,2 millones de euros en 2009.
- **Austria.** Promueve un '**intercambio de sucesión**' que sirve para facilitar la transmisión de empresas mediante una plataforma electrónica que relaciona a los empresarios que quieren transferir su sociedad con otros que buscan hacerse cargo de una empresa.

6.- CAPACITACIÓN E INNOVACIÓN.

La UE ha puesto en marcha el programa "**Erasmus para Jóvenes Emprendedores**" financiado por la Comisión Europea y opera en 37 países con ayuda de los puntos de contacto locales, cuya labor es apoyar a las empresas. Sus actividades están coordinadas a nivel europeo por la Oficina de Apoyo del programa.

Los Estados miembros que han previsto fórmulas para la financiación de jóvenes empresas innovadoras, sobre todo mediante capital de lanzamiento y capital riesgo son: Alemania, Austria, Bélgica, España, Finlandia, Grecia, Hungría, Reino Unido, República Checa y Suecia.

Algunas buenas prácticas a destacar son las siguientes:

- Irlanda: Estrategia nacional de comercio electrónico. Web: www.entemp.ie
- Hungría: Gestión de la innovación. Web: www.chic.hu
- Bulgaria: Fondo de Innovación Nacional. Web: www.sme.government.bg
- Grecia: Iniciativa Helénica en favor de los Clusters Tecnológicos.

Web: www.htci.gr

CUADRO. BUENAS PRÁCTICAS EN PAÍSES EUROPEOS

ACCIONES	PAÍS	BUENAS PRÁCTICAS
LICITACIÓN ELECTRÓNICA	PORTUGAL	Éxito de una implantación pionera. Obligatoria por una norma estatal desde noviembre 2009 para procedimientos públicos de contratación, abiertos, restringidos o negociados. Modelo: Descentralizado SAAS.
	REINO UNIDO	Servicio Nacional de Contratación Pública, con importantes ahorros.
	ITALIA	Agencia de la Región italiana de Emilia-Romaña Intercent ER, ha logrado unos altos beneficios (casi setenta millones y un ahorro de tiempo cifrado en 45 personas-año). CONSIP, órgano estatal italiano de adquisiciones centralizadas (OAC), establece un marco de acuerdos y compras al por mayor de bienes y servicios para todas las administraciones públicas, especialmente la Administración central, y para gestionar el mercado electrónico público para compras de bajo coste y no estandarizadas.
	MALTA, CHIPRE, IRLANDA LITUANIA	Modelo centralizado SAAS exitoso en países de pequeñas dimensiones.
	ESLOVAQUIA	Modelo descentralizado hosted.
	REP CHECA	Ha escogido el modelo descentralizado híbrido.
	AUSTRIA	Agencia Federal Austriaca de Contratación Pública centraliza las compras de las autoridades federales a través de técnicas de contratación electrónica.
	LETONIA Y LITUANIA	Se publica en un único portal web.
	UE	PEPPOL: “Proyecto para la Contratación Electrónica Pan-Europea”. La principal infraestructura de intercambio de documentos electrónicos en compras públicas en Europa. e-Procurement Golden Book. Destinado a lograr avances en la consecución de la plataforma centralizada de contratación pública electrónica, análisis de las más de 300 plataformas existentes en Europa y presenta las buenas prácticas en la contratación pública electrónica así como las malas a fin de evitarlas y mejorar los sistemas de contratación electrónica. e-Certis: Sistema de información que ayuda a identificar los distintos certificados y atestados más solicitados en los procedimientos de compra en los 28 Estados Miembro y demás países de la UE. Herramienta que ayuda a operadores económicos y órganos de contratación a comprender qué documentación se debe facilitar en contratación transfronteriza. e-Tendering Expert Group (e-TEG): Grupo de expertos en licitación electrónica de la Comisión Europea creó un informe para definir un modelo para la licitación electrónica. Performance Indicators Project: para definir un modelo de indicadores de uso de la licitación electrónica.
GARANTIZAR EL ACCESO A LA INFORMACIÓN	ESPAÑA	La web INFOCIF en Licitaciones y Contratos públicos, herramienta para acceder en tiempo real a todas las Licitaciones. El Ayto. de Pamplona ha creado TREBATU Fomenta el acceso a la Contratación Pública. Unifica pliegos, crea talleres y otras acciones para facilitar el acceso de las PYMES a los contratos públicos. Servicio gratuito ICEX (Departamento de Asesoramiento y Apoyo a Proyectos de Inversión). El Centro de Información y Red de Creación de Empresas (CIRCE) es un sistema de información, permite realizar de forma telemática, trámites de constitución y puesta en marcha de determinadas sociedades mercantiles en España.

FORMACIÓN	ITALIA	Proyecto sportelli in rete exitoso, bien recibido y utilizado por las PYMES. La central de compras, CONSIP , está desarrollando el proyecto sportelli in rete , cuyo objeto es la creación, en colaboración con distintos socios, de servicios locales de asistencia y otras estructuras destinadas a ayudar a las empresas, en particular a las PYMES, a intensificar su participación en los procedimientos de adjudicación y a mejorar su conocimiento de las herramientas de la contratación pública electrónica.
	ALEMANIA	Los centros de información sobre contratación pública AUFTRAGSBERATUNGSSTELLEN , ofrecen servicios de información y consulta a los operadores económicos y a los poderes adjudicadores, e imparten formación en derecho de contratación pública. Empresa STIHL . Inauguró el pasado 22 de abril su nuevo Centro de Formación en Torres de la Alameda (Madrid), único de sus características en España y supondrá un importante apoyo para la mejora y el desarrollo de cientos de PYMES y empresas familiares de todo el territorio nacional. El modelo de FP Dual-Formación Profesional Dual, concepto "aprender trabajando", es una manera de fortalecer a las PYMES.
	ESTONIA	Único registro de contratos públicos en línea en el que se recogen todos los anuncios de licitación. Único medio de publicación a nivel nacional.
	BULGARIA	Existe un Portal web nacional sobre contratación.
	LITUANIA Y LETONIA	Anuncios de licitación se publican un único portal web.
	IRLANDA Y LITUANIA	Han creado centros de información que facilitan información sobre normativa en materia de contratación pública y procedimientos de adjudicación, asesoramiento y formación.
GASTO PÚBLICO	ITALIA	Agencia de la región italiana de Emilia-Romaña Intercent ER .
	PORTUGAL	Se obtuvo una reducción de costes del 18% en Hospitales Públicos, por el incremento de competencia por la implantación de la contratación electrónica.
	AUSTRIA	Agencia Federal Austriaca de Contratación Pública . Ahorro (2008) de 178 millones de euros en relación con un volumen de contratos equivalente a 830 millones de euros.
ACCESO A LA FINANCIACIÓN	ALEMANIA	High Tech Gründerfonds (HTGF) . invierten capital riesgo en empresas jóvenes con un elevado potencial tecnológico que llevan al plano comercial los resultados de una investigación prometedora y proporcionan a las empresas seleccionadas supervisión y apoyo administrativo Cara B de lo que ocurre en España, en Alemania el acceso al crédito bancario solo le preocupa al 8%.
	FRANCIA	Greater London Enterprise (GLE) ofrece a través de London Business Angels un servicio de introducción a las empresas innovadoras que necesitan un capital de crecimiento. Greater London Authority (GLA) (Autoridad del Gran Londres) ha adoptado una política que promueve una mayor diversidad entre los proveedores del sector privado. Alternativas formas de financiación, como el 'crowdfunding'. La plataforma Funding Circle ha prestado 300 millones libras solo en la primera mitad de 2014. Un nuevo incentivo fiscal favorece el flujo de capital privado hacia las instituciones financieras que proporcionan microcréditos a empresas en zonas desfavorecidas.
	REINO UNIDO	Sistema finlandés « DIILI », que hace que personal laboral cualificado participe en el capital social de la empresa, parece un ejemplo innovador.
	FINLANDIA	EASME : Agencia Ejecutiva para las Pequeñas y Medianas Empresas. Programas de financiación con apoyo directo e indirecto. Directo: en forma de subvenciones a aquellos proyectos u organizaciones que favorezcan los intereses de la

		UE o contribuyan a la aplicación de los programas y políticas europeas. Indirecto: Programa COSME. Horizonte 2020
	UE	Ha desarrollado un programa específico para la evaluación y reducción de cargas administrativas para las empresas. En el año 2000 se creó un órgano consultivo y de vigilancia independiente para dar respaldo al compromiso del gobierno holandés de lograr una reducción del 25% en el conjunto de trámites burocráticos para las empresas.
CARGAS ADMINISTRATIVAS	HOLANDA	El Código Italiano de Contratación Pública, Ley 163/2006 (art. 33), otorga la opción a todas las regiones de establecer un órgano regional de compras centralizadas (CAT), para reducir y racionalizar el gasto público en bienes y servicios.
	ITALIA	Metodología desarrollada en este país en 2004, para cuantificar las cargas administrativas, el denominado Modelo de Costes Estándar (Standard Cost Model, SCM).
	REINO UNIDO	Es 1 de los países que más invierte en innovación de Europa y del mundo. Los principales ramos son la automoción, la ingeniería mecánica, la electrotecnia y la industria química.
INNOVACIÓN	ALEMANIA	IAPMEI - Agencia para la Competitividad y la Innovación, IP tiene la tarea de promover el crecimiento y la competitividad empresarial, destinado a fortalecer la innovación, el espíritu empresarial y la inversión empresarial en las empresas que llevan a cabo su actividad en las áreas bajo el Ministerio de economía, con la excepción del sector turístico, en particular las de las pequeñas y medianas empresas. red regional de centros de gestión , presente en 12 ciudades de norte a sur del país . Centros de Apoyo Empresarial: Para obtener información acerca de sus productos y servicios, o la derivación a otros productos y servicios de otros proveedores , especialmente los servicios de negocios vinculados al Estado. Más información en: www.iapmei.pt
	PORTUGAL	Es el sexto país que más invierte en I+D del mundo.
	FRANCIA	Al objeto de fomentar la mayor competencia posible, la norma general consiste en adjudicar contratos por lotes separados. No obstante, los poderes adjudicadores pueden otorgar contratos globales si consideran que, en ese caso concreto, la subdivisión en lotes restringiría la competencia, o podría encarecer o dificultar técnicamente la ejecución del contrato, o si el poder adjudicador no está en condiciones de garantizar la coordinación de la ejecución del contrato.
DIVISIÓN LOTES POR	FRANCIA	Su normativa faculta a los poderes adjudicadores para decidir si adjudicar un contrato global o subdividirlo en lotes separados. Al adoptar la oportuna decisión, los poderes adjudicadores han de atender a los aspectos de naturaleza económica o técnica.
	AUSTRIA	Es práctica habitual convocar ofertas para importantes contratos de construcción, publicar y adjudicar los contratos correspondientes a algunos de los ámbitos especializados (servicios eléctricos, servicios mecánicos, contratos de instalación de material técnico especializado, etc.) a distintos operadores económicos por separado, los cuales deben trabajar en concertación con el operador económico adjudicatario del contrato de coordinación del proyecto en su integridad, ello facilita la participación de las PYMES, sin necesidad de que el poder adjudicador deba ocuparse de las dificultades que comporta coordinar la ejecución de los diversos lotes.
	IRLANDA	Objetivo Programa Go-Tender: “crear oportunidades empresariales internacionales para las PYMES en el mercado de contrataciones públicas de toda la isla mediante el ofrecimiento de talleres regionales cuidadosamente especializados”.
OPORTUNIDADES EMPRESARIALES	IRLANDA	En 2003, se puso en marcha una Stratégie Nationale du Développement Durable, seguida de un Plan National d’ Action pour des Achats Publics Durables PNAAPD 2015-2020. Francia creó en 2009 la figura del "autoempresario", que permite que cualquier ciudadano (desempleados, jubilados, etc.) pueda crear fácilmente un negocio y beneficiarse de una serie de exenciones fiscales durante los tres primeros años. Más de 500.000 "auto-empresarios" surgieron entre enero de 2009 y junio de 2010.
	RUMANIA	Para facilitar el acceso a las oportunidades de contrataciones públicas para las PYMES, las organizaciones de economía social y las organizaciones voluntarias que trabajan con grupos socialmente desfavorecidos, la Agencia de Seguridad Social de Suecia incluye, en ocasiones, la participación de estos grupos en el estudio inicial de

		la contratación, con el objetivo de tener plenamente en cuenta sus problemas específicos a la hora de redactar los pliegos de condiciones. Para identificar el riesgo de incumplimiento de las normas sociales, la Agencia analiza los riesgos al inicio de la contratación
	AUSTRIA	Promueve un “ intercambio de sucesión ”

Base de datos de Buenas prácticas.

Existe una interesante base de datos denominada **SMALL BUSINESS ACT-DATABASE OF GOOD PRACTICES**, en la que es posible localizar ejemplos de buenas prácticas de los países integrantes de la unión.

Seleccionando las distintas áreas de política que se despliega dentro de la SBA así como introduciendo el año desde antes del 2013 hasta 2015 da como resultado el acceso a la buena praxis del país, título de la medida, su descripción y año.

En el siguiente enlace se puede tener acceso a la información:

Small Business Act - Database of good practices: <http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/sme-best-practices/SBA/index.cfm?fuseaction=practice.list>

D.- PLATAFORMAS INTERNACIONALES.

Así mismo existen otras plataformas creadas para la cooperación, intercambio de conocimiento e información y para desarrollar proyectos conjuntos en materia de contratación pública. Destacamos las siguientes:

Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión.

La **Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (ATCI)**, creará nuevas oportunidades tanto en los Estados Unidos como en la UE. Estas oportunidades serán especialmente valiosas para las PYMES, dado que los obstáculos comerciales tienden a suponer una carga desproporcionada para las empresas más pequeñas, que no tienen tantos recursos para superarlos como las grandes. Entre los beneficios potenciales de la ATCI para las PYMES figuran los siguientes: La mejora de la transparencia de la contratación pública y el acceso a esta podría redundar también en beneficio de las pequeñas empresas. Un mejor acceso al mercado en virtud de la ATCI en lo relativo a la contratación pública podría significar nuevos contratos y subcontratos públicos para las empresas más pequeñas. Ello es importante, ya que los organismos públicos tanto en los Estados Unidos como en la Unión Europea adquieren una amplia gama de bienes y servicios de las empresas del sector privado, lo que conduce a crear oportunidades de empleo para las industrias que prestan servicios de consultoría, infraestructura y otros productos y servicios.

Más información en <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/>.

Red Iberoamericana de Contratación Pública.

El objetivo de la creación de la **Red Iberoamericana de Contratación Pública** ha sido el de poder aunar a los expertos e investigadores en el ámbito de la contratación pública de los países de habla hispana y portuguesa, con la finalidad de servir de plataforma entre sus miembros para la cooperación, para el intercambio de conocimiento e información y para desarrollar proyectos conjuntos en esta materia.

Más información en ww.redicop.com

Novagob

Novagob es la red social de la Administración Pública para España y América Latina. La comunidad de la Administración Pública, en fase beta.

Está orientada a líderes públicos, profesionales del sector privado y miembros del ámbito académico comprometidos con la mejora del sector público. Compuesta por una comunidad de profesionales con una visión colaborativa y abierta de la innovación y enfocada a conectar a los profesionales del sector público en español, especialmente en Latinoamérica y España.

IV.- Propuesta de criterios adecuados para potenciar la participación de las PYMES en la contratación pública.

IV.- Propuesta de criterios adecuados para potenciar la participación de las PYMES en la contratación pública.

A.- MEDIDAS A ADOPTAR POR LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS.

La Directiva 2004/18 CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 31 de marzo de 2004, sobre coordinación de los procedimientos de adjudicación de los contratos públicos de obras, suministros y servicios, actualmente derogada por la Directiva 2014/24 UE de 26 de febrero ⁽³⁾, vino a reforzar la normativa relativa a los contratos públicos en el ámbito europeo para garantizar los principios de competencia efectiva, transparencia e igualdad de trato, así como para desarrollar un entorno favorable para los licitadores en materia de contratación pública.

En España se llevaron a cabo las adaptaciones necesarias del marco europeo de contratación con la promulgación de la Ley 30/2007, de 30 de octubre, de Contratos del Sector Público, y posteriormente con el Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de noviembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Contratos del Sector Público.

En dicha normativa se plasman los principios de la contratación pública como son la libre competencia, libertad de acceso a las licitaciones, publicidad y transparencia de los procedimientos, no discriminación e igualdad de trato entre los candidatos.

(3) Artículo 18 de la Directiva 2014/24: “ Los poderes adjudicatarios tratarán a los operadores económicos en pie de igualdad y sin discriminación, y actuarán de manera transparente y proporcionada”



Los órganos de contratación deben de garantizar que se cumplan estos principios en todas las fases del procedimiento, si bien es cierto que en el quehacer de la Administración aún persisten determinadas prácticas que podrían trasladar cargas innecesarias a los licitadores, vulnerando dichos principios básicos de la contratación

Por ello parece oportuno ofrecer a los órganos de contratación orientaciones que simplifiquen el procedimiento de contratación y eviten trabas innecesarias favoreciendo con ello la participación de las PYMES en la contratación pública.

Se plantean mejores prácticas en todas las fases del procedimiento, esto es, preparación, selección-adjudicación y ejecución.

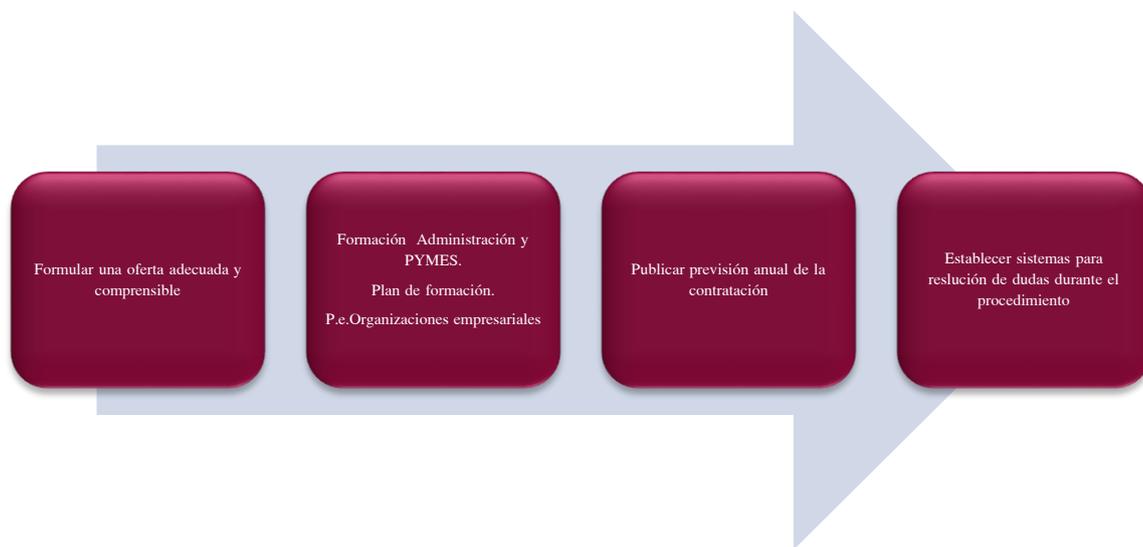
FASE DE PREPARACIÓN

- Mejorar la calidad y la comprensión de la información proporcionada.

Formular una oferta adecuada y comprensible pasa por formar y orientar no solamente a las PYMES sino también a la Administración, esta debe ser consciente de que las pequeñas y medianas empresas no cuentan con un departamento administrativo especializado en contratación pública y debe garantizar la igualdad de condiciones con las grandes empresas siendo conocedora de la situación de las PYMES.

Para poder alcanzar el objetivo de una información de más calidad y más comprensible se debe facilitar formación a las PYMES, elaborando un plan de formación que les prepare para participar en la contratación pública. Dicha formación se puede poner en práctica en talleres y seminarios que bien podrían ser impartidos por las organizaciones empresariales. Publicar anualmente los contratos que prevé celebrar la Administración e informar directamente a dichas entidades empresariales, permitiría a las PYMES preparar las ofertas con tiempo suficiente.

Establecer sistemas para resolver las dudas de los procedimientos de contratación en el que están interesados en participar. Si bien es verdad que todas las Administraciones cuentan con teléfonos de información y de atención al ciudadano, sería conveniente establecer un teléfono y/o dirección de correo electrónico específico para contratación pública y que dé una rápida respuesta a las dudas que se puedan plantear.



- Garantizar el acceso a la información pertinente.

La contratación pública electrónica en España es un hecho a día de hoy. En cumplimiento de las Directivas Europeas en materia de contratación pública ⁽⁴⁾ y de la Ley 19/2013, de 9 de diciembre, de transparencia, acceso a la información pública y buen gobierno, las Administraciones han creado diferentes Plataformas de Contratación (Estatal, Autonómica, Provincial y Local), lo que obliga a darse de alta en cada uno de los Registros de licitadores de las diferentes entidades del Sector Público para poder conocer el contenido de los pliegos de licitación.

Esta diversidad hace imposible tener una visión de conjunto, y para poder tener conocimiento de toda la información se requiere la contratación de servicios especializados.

Tal y como está estructurado el mapa de nuestras Administraciones, crear una plataforma de contratación única es impensable, pero si mejorar lo que se tiene.

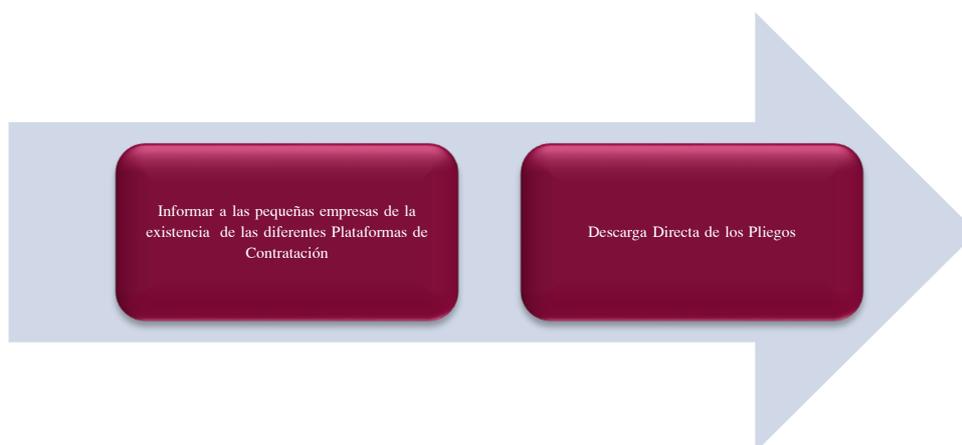
(4) Artículos del 48 a 55 de la Directiva 2014/24

En muchas ocasiones no es que las Administraciones no den publicidad sobre los concursos, puesto que esa información está colgada en sus páginas Web correspondientes, y se

tiene acceso a ella de una manera libre y gratuita, si no que las propias empresas, generalmente las pequeñas lo desconocen.

La mayoría de las pequeñas empresas, por ejemplo, desconocen que tienen la posibilidad de acceder a pequeñas licitaciones acordes con su tamaño, desconocen la existencia de las plataformas de contratación, y es la Administración la que debería informar de una manera fácil de su existencia y funcionamiento, tanto a las empresas ya constituidas como a las de nueva creación. Con una buena información se impulsaría a las PYMES a participar en contratos menores.

Otra medida que facilitaría el acceso a la contratación pública sería la descarga directa de los pliegos de licitación y documentación complementaria sin necesidad de registrarse en un Registro de licitadores, lo cual, como se ha apuntado, no sucede en muchas ocasiones.



➤ Tamaño de los contratos.

Las PYMES en ocasiones se lamentan de no estar capacitados para presentar ofertas por la totalidad de los contratos.

Las Directivas sobre contratación pública permiten subdividir los contratos en Lotes ⁽⁵⁾, tal es la importancia que se le da a esta medida que en el anteproyecto de la Ley de Contratos del Sector público, se invierte la regla general y sólo si no se divide, hay que justificarlo.

(5) Artículo 46 de la directiva 2014/24

Adaptar el tamaño de los contratos mediante el fraccionamiento de los objetos contractuales, limitando su plazo de ejecución y restringiendo los contratos de objeto mixto y heterogéneo, facilita evidentemente el acceso de las PYMES a la contratación pública tanto cuantitativa como cualitativamente, es decir, los lotes se corresponden mejor con la capacidad productiva de la empresa y el contenido de los lotes se corresponde con el sector al que pertenece la PYMES.

La normativa europea prevé la constitución de agrupaciones de PYMES con la finalidad de licitar o presentar propuestas en grandes contratos públicos, especialmente en el caso que se requieran competencias diversas.

Son requisitos obligatorios para poder constituir estas agrupaciones, que los operadores económicos puedan demostrar que disponen de los recursos necesarios para la ejecución del contrato y que los poderes adjudicadores pongan de manifiesto esa posibilidad en el anuncio de licitación, así como un anuncio de información previa que dé a los operadores económicos un margen de tiempo suficiente para preparar las ofertas conjuntas.

Acuerdos Marco⁽⁶⁾ que pueden brindar a las PYMES la posibilidad de acceder a la contratación, para ello se deben establecer criterios de selección proporcionados.

Con el objetivo de facilitar y agilizar la contratación de productos y servicios, la Administración crea las denominadas Claves de Patrimonio, cuyo fin es el de homologar los productos y servicios contemplados en los diferentes Acuerdos Marco en los que se basa su relación con los proveedores.

En la actualidad la información de los diferentes Acuerdos Marco se pueden encontrar en la página web⁽⁷⁾ del sistema de adquisición centralizada perteneciente a la Subdirección General de Compras de la Dirección General de Patrimonio del Estado, de esta forma cualquier organismo público que tenga necesidad de adquirir un producto o sistema de diversa índole, puede acceder a través de esta página web, a la información correspondiente de los Acuerdos.

(6) Artículo 33 de la directiva 2014/24

(7) <http://contratacioncentralizada.gob.es/>

La contratación centralizada⁽⁸⁾ es un mecanismo que permite la licitación electrónica por parte de las Administraciones Públicas y una relación on-line con las empresas proveedoras, lo cual supone ventajas en cuanto al ahorro de costes, mayor agilidad y transparencia.

A pesar de las importantes ventajas asociadas a la contratación centralizada, también se debe tener en cuenta que se pueden plantear una serie de problemas, como ya ha sucedido en determinadas Administraciones, que no ha sido tan beneficiosa como se esperaba en un principio; por lo que la Administración debe ir encaminada a evitarlos en el marco de la contratación centralizada:

- Puede llevar a la desaparición de empresas pequeñas que no puedan competir en precio con los proveedores más grandes.
- Puede tener efecto negativo sobre la innovación, en la medida en que desincentiva a las empresas a introducir innovaciones en sus productos.
- La realización de compras centralizadas puede traducirse en una merma en la calidad de los productos adquiridos, ya que la política de las compras centralizadas está orientada más al precio que a la calidad.

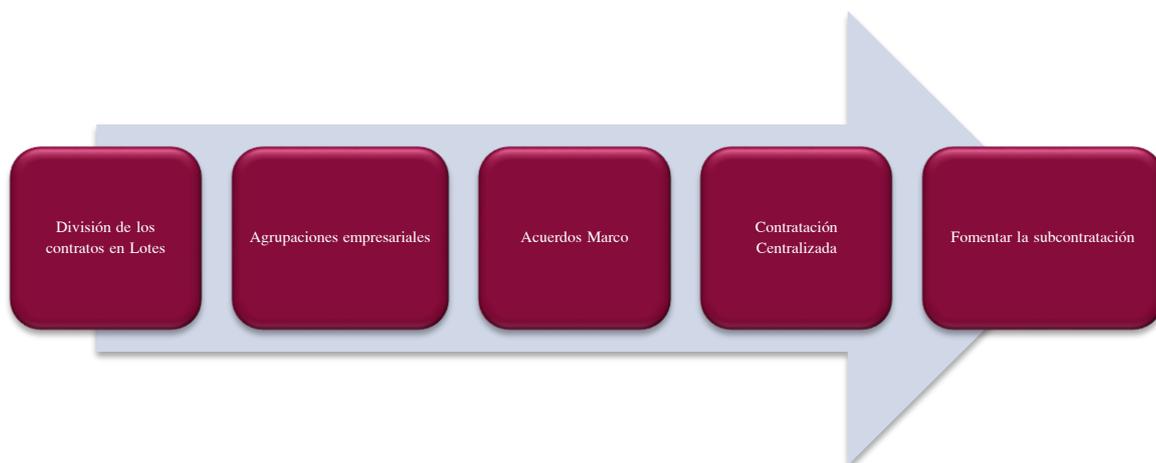
El anteproyecto de Ley de Contratos del Sector Público, establece que la posibilidad de adjudicar contratos basados en un acuerdo marco estará sujeto a las siguientes condiciones:

- a) Que en el plazo de 30 días desde su formalización se remita el correspondiente anuncio de la misma, a la Oficina de Publicaciones de la Unión Europea,- en el caso de que se trate de contratos sujetos a regulación armonizada-
- b) Su publicación en el perfil del contratante del órgano de contratación
- c) Su publicación en Boletín Oficial del Estado, en el caso de acuerdos marco celebrados en la Administración General del Estado.

(8)Artículo 37 de la Directiva 2014/24

Las empresas que forman parte del acuerdo marco estarán obligadas a mantener los precios con que concurrieran en el mercado, si estos mejoraran los de la adjudicación del acuerdo marco, siempre que las condiciones aplicables a la prestación fueran similares.

Incluir en los contratos la posibilidad de subcontratar cuando se trata de contratos de gran envergadura, la subcontratación, siempre y cuando no se establezcan condiciones menos favorables al subcontratista que al contratista principal, es una opción que puede ofrecer buenas oportunidades a las PYMES, puede suponer una buena oportunidad para incrementar la participación de éstas en la contratación pública y aportar un valor añadido mediante productos o servicios especializados o innovadores.



➤ Criterios de selección proporcionados.

Establecer criterios de selección proporcionados es de gran importancia para las PYMES. Según las Directivas comunitarias⁽⁹⁾ sobre contratación, los criterios de selección han de ser claros, no discriminatorios y proporcionados al contrato de que se trate.

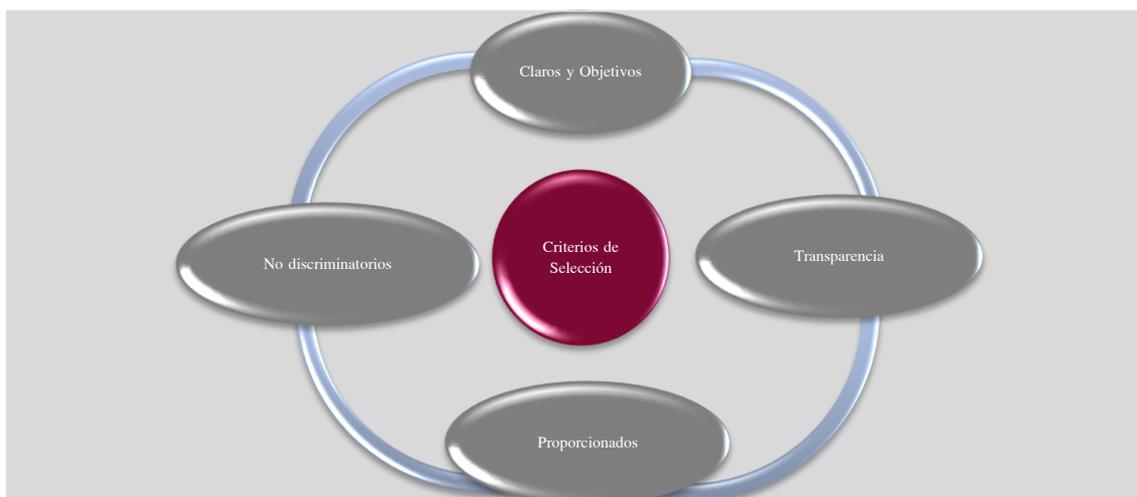
Los requisitos de solvencia deben ser proporcionados con el contrato y con el tipo de empresa.

(9) Artículos 58 de la Directiva 2014/24

El currículum de experiencia de las PYMES no se puede comparar con las grandes empresas, y siempre es más difícil acreditar la solvencia técnica, aunque la solución propuesta sea más óptima, por lo que para acreditar la capacidad técnica y profesional se debe optar por criterios de selección que permitan determinar si un licitador posee la capacidad para ejecutar el contrato y no la capacidad general del licitador.

La imposición de requisitos de solvencia económica y técnica demasiado rigurosos puede suponer una barrera a la contratación pública. Los pliegos de contratación deben tener presente las siguientes premisas:

- Evitar el uso de un único criterio de selección excluyente (como por ejemplo la experiencia de las empresas en un contrato similar).
- Establecer la clasificación empresarial ajustada a los requisitos exigidos en la normativa aplicable.



En la actualidad no son pocos los problemas que se presentan para obtener la clasificación sobre todo en las licitaciones de obras, aunque bien es verdad que se adoptaron

medias como la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, en la que se introdujeron varias medidas para impulsar la contratación pública con emprendedores, elevando los umbrales para la exigencia de clasificación, la Administración utiliza criterios restrictivos que no normativos, por la que es necesario que haya transparencia en las decisiones que otorgan la clasificación, estableciendo criterios objetivos de manera reglamentaria y que no den cabida a la arbitrariedad.

La normativa establece que en cualquier contratación con las Administraciones Públicas, se debe tener en cuenta lo siguiente:

- Para participar en las licitaciones de obras con valor estimado superior a 500.000 € o de contratos de servicios cuyo valor estimado sea igual o superior a 200.000 €, será requisito imprescindible haber obtenido la clasificación exigida en los pliegos. La clasificación de las empresas se gestiona por la Junta Consultiva de Contratación Administrativa del Estado (<http://www.minhap.gob.es/>)

- En el resto de contratos de servicios no es exigible estar clasificado, pero será un medio alternativo de acreditación de la solvencia del licitador, de conformidad con los pliegos reguladores.

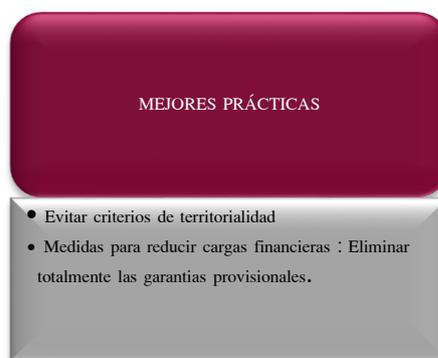
- En el resto de contratos no es exigible estar clasificado ni actuará como medio alternativo de acreditación.

No hay que olvidar la posibilidad de realizar agrupaciones, anteriormente planteado, lo cual permitiría hacer frente de manera más fácil a los requisitos de solvencia, capacidad técnica y profesional.

Para la clasificación de una Unión Temporal de Empresas es necesario que todas y cada una de las empresas que vayan a formar parte de la misma estén debidamente clasificadas como contratistas de obras o como contratistas de servicios en función del contrato al que opte. Las reglas de clasificación varían para cada supuesto en función de si, al menos una de las empresas está clasificada en el grupo y subgrupo exigido con la categoría requerida; si las distintas empresas están clasificadas individualmente en los distintos subgrupos exigidos, o bien, si las empresas no están clasificadas en los subgrupos exigidos, pero sí en otros, en cuyo caso se aplica la acumulación de características con distintas reglas según el porcentaje de participación de cada empresa sea superior o inferior al 20% en la UTE.

Los pliegos de contratación deben fijar criterios de adjudicación y ponderación objetivos de fácil comprensión, estos criterios deben estar orientados en que todos los operadores económicos se encuentren en igualdad de condiciones a la hora de preparar sus ofertas.

En el anteproyecto de la ley de contratos del Sector Público pone de manifiesto la idea de favorecer a las empresas innovadoras introduciendo un procedimiento de asociación para la innovación.



Evitar la inclusión de criterios de territorialidad para la valoración de ofertas; no obstante, puede tomarse en consideración otras pautas derivadas del objeto del contrato que pudieran requerir la cercanía del licitador, para garantizar el cumplimiento del contrato.

Las Administraciones dentro del marco legalmente previsto, tienen a su alcance medidas para reducir las cargas financieras de la contratación y fomentar el desarrollo empresarial.

Estas medidas pasan por eliminar las garantías provisionales en todos los contratos administrativos de manera definitiva sustituyéndose por la amenaza de incurrir en una prohibición de contratar con la Administración, lo cual desempeñaría una función garantista y disuasoria semejante a lo que supone la incautación de la garantía provisional.

En relación a las garantías financieras, se debe evitar la retención prolongada e injustificada de los recursos del operador económico y favorecer la reducción de las garantías financieras en función de la ejecución del contrato.

La mencionada Ley de emprendedores establece las Garantías para la contratación pública:

«Cuando así se prevea en los pliegos, la garantía en los contratos de obras, suministros y servicios, así como en los de gestión de servicios públicos cuando las tarifas las abone la administración contratante, podrá constituirse mediante retención en el precio. En el pliego se fijará la forma y condiciones de la retención.

La acreditación de la constitución de la garantía podrá hacerse mediante medios electrónicos, salvo que en el pliego se establezca lo contrario.»

FASE DE LICITACIÓN Y ADJUDICACIÓN

➤ Carga Administrativa Excesiva.

Uno de los motivos de queja más frecuente por las PYMES, es la carga administrativa excesiva, ya que este tipo de empresas no cuentan con personal especializado en esta materia, por lo que reducir los requisitos administrativos al mínimo, resulta imprescindible.

Una de las medidas más significativas en esta materia sería extender a todas las Administraciones la obligación de incluir en todos los contratos el sistema de “Declaración Responsable”, acreditando los requisitos de personalidad, capacidad y solvencia únicamente al adjudicatario.

La utilización de una “Declaración Responsable” en sustitución de la documentación acreditativa del cumplimiento de los requisitos previos para que una empresa acceda a una licitación, no es nuevo en nuestra legislación aunque no todas las administraciones lo aplican. El artículo 146.4 del TRLCSOP, establece esta posibilidad desde el año 2013.

La Directiva 2014/24 ⁽¹⁰⁾, establece que los órganos de contratación aceptarán como prueba preliminar del cumplimiento de los requisitos previos para participar en un

procedimiento de licitación el denominado “Documento Europeo Único de Contratación” (DEUC).

Dicho documento consiste en una declaración formal y actualizada de la empresa interesada, en sustitución de la documentación acreditativa de estos requisitos, que confirme que la empresa cumple con los mismos, y más concretamente que cuenta con las condiciones de aptitud exigidas, incluida las de no estar incurso en prohibición de contratar, que cumple los requisitos de solvencia económica y financiera, y técnica o profesional, así como los demás criterios de selección y requisitos de participación que establezcan los pliegos de contratación.

El DEUC es conceptualmente la declaración responsable del artículo 146.4 del TRLCSP, estableciéndose ahora un nuevo contenido para la misma.

Aunque en la actualidad no es obligatorio, es recomendable, ya que permite reducir los costes en los que incurren las empresas para presentación de ofertas, inscribirse en los diferentes Registros Oficiales de Licitadores de las distintas Administraciones Públicas. Así una vez registrado, con la simple presentación de un certificado se puede acreditar la personalidad, la capacidad de obrar, los poderes de la empresa y otras cuestiones exigidas a por la normativa de contratos.

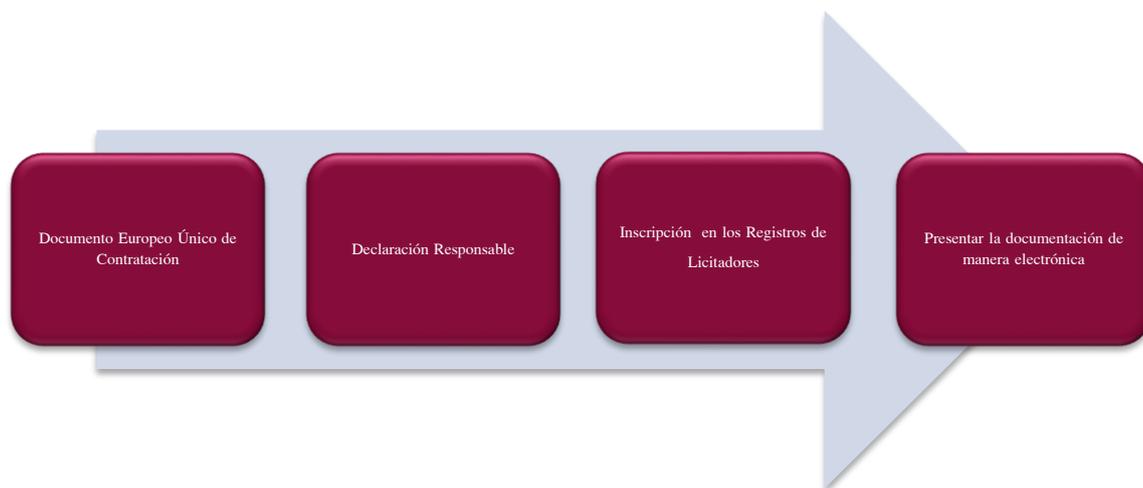
(10) Artículo 59 de la Directiva 2014/24/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de febrero de 2014 y Reglamento de Ejecución (UE) 2016/7 de la comisión de 5 de enero de 2016.

De esta manera, en los supuestos en los que los licitadores hubieran presentado la documentación en un plazo razonable de tiempo para otra contratación pública, no lo tendrían que presentar, quedando sustituido por la presentación de un certificado por el que se acredite que la documentación solicitada fue aportada a un procedimiento de contratación anterior y que la situación permanece invariable.

Las Administraciones en este caso deberían tener los medios adecuados a su alcance para poder cotejar los datos entre las diferentes Administraciones.

Por otra parte, la utilización de formularios, certificados normalizados y sencillos por parte de todas las Administraciones, así como la posibilidad de presentar la documentación

solicitada de manera electrónica, supondría una gran reducción de tiempo y esfuerzo para las PYMES.

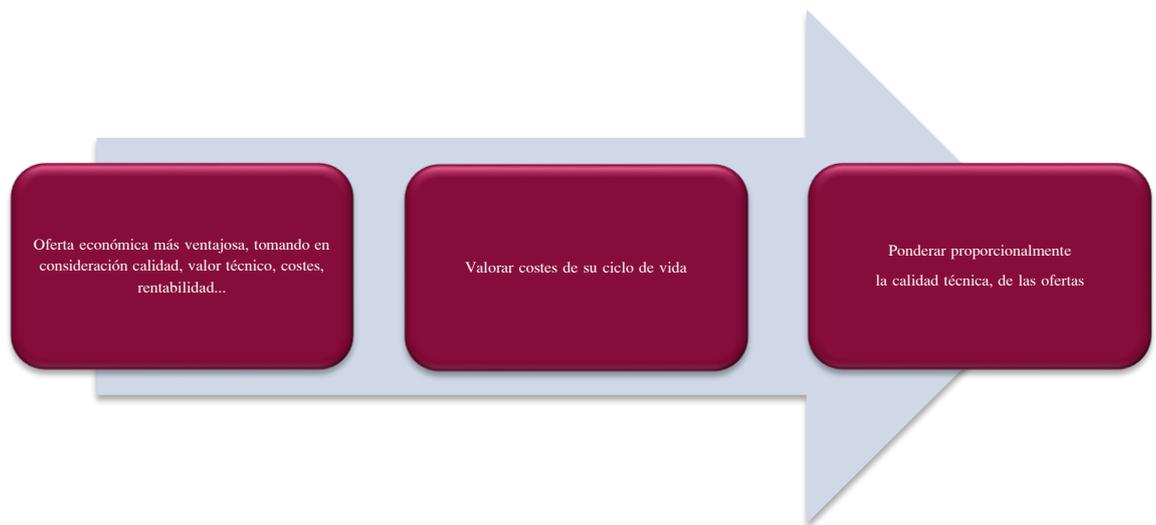


- Excesiva importancia del precio en la selección del contratista.

Aunque bien es verdad que es posible adjudicar contratos sobre la base del precio más bajo, también es cierto que las Directivas sobre contratación pública permiten adjudicar contratos sobre la base de la oferta económica más ventajosa⁽¹¹⁾, tomando en consideración elementos tales como la calidad, el valor técnico, costes de utilización, la rentabilidad, etc.

De este modo las Administraciones pueden evaluar no solamente los costes directos de una adquisición, sino asimismo los costes de su ciclo de vida⁽¹²⁾. Se estimula así la innovación, el aportar valor añadido y fomentar el desarrollo de mejores productos sostenibles.

Una buena práctica sería tener en cuenta en la valoración de las ofertas, de una manera más proporcionada, la calidad técnica.



En esta dirección el anteproyecto de Ley de Contratos del Sector público establece los siguientes requisitos que deben cumplir los criterios de adjudicación:

- a.) Estarán vinculados al objeto del contrato.
- b.) Deberán ser formuladas de manera objetiva, con pleno respeto a los principios de igualdad, no discriminación, transparencia, y proporcionalidad, y no conferirán al órgano de contratación una libertad de decisión ilimitada.
- c.) Deberán garantizarla posibilidad de que las ofertas sean evaluadas en condiciones de competencia efectiva.

(11) Artículo 67 de la Directiva 2014/24/UE

(12) Artículo 68 de la Directiva 2014/24/UE

Se establece un doble criterio:

- Criterio relacionado con el coste (se incluye mejor relación coste-eficacia)
- Criterios cualitativos que permitan identificar la oferta que presenta la mejor relación calidad-precio.

Se limita el criterio de mejoras, no podrá asignarse una valoración superior al 2,5%. Se definen como las prestaciones adicionales a las que figuraban definidas en el proyecto y en el Pliego de Prescripciones técnicas, sin que aquellas puedan alterar la naturaleza de dichas prestaciones.

En criterios de adjudicación se incluye definición y cálculo del coste del ciclo de vida y de las ofertas anormalmente bajas. Se regulan criterios de desempate.

Obligación de establecer ponderación relativa atribuida a cada uno de los criterios de valoración, que podrá expresarse fijando una banda de valores con una amplitud máxima adecuada.

La elección de las fórmulas se tendrá que justificar en el expediente, y las mismas deberán permitir que en condiciones normales pudiera llegar a existir una diferencia equivalente a la ponderación correspondiente al respectivo criterio automático entre la mejor y la peor oferta.

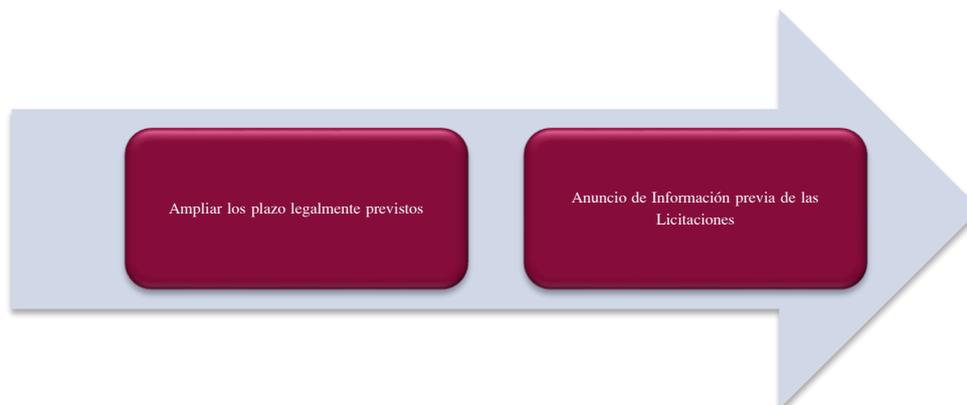
Los órganos de contratación podrán exigir que los operadores económicos proporcionen un informe de pruebas de un organismo de evaluación de la conformidad o un certificado expedido por este último, como medio de prueba del cumplimiento de las prescripciones técnicas exigidas, o de los criterios de adjudicación, o de las condiciones de ejecución del contrato.

- Tiempo suficiente para preparar las ofertas.

Como se ha reiterado en varias ocasiones en este documento, por regla general las PYMES no disponen de capacidad administrativa específica para ocuparse de la preparación de expedientes de licitación, por lo que los plazos que se fijen en las licitaciones deben ser adecuados, de manera que favorezcan la mayor competencia posible.

Ampliar los plazos de presentación de ofertas sobre los mínimos legalmente previstos facilitaría a las PYMES la preparación de las ofertas.

El anuncio de información previa previsto por las Directivas Europeas, permite a los licitadores prepararse para presentar ofertas en los casos de contratos complejos y de gran envergadura en los que la localización de socios con los que las PYMES puedan presentar ofertas conjuntas, puede requerir cierto tiempo.



FASE DE EJECUCIÓN-RESOLUCIÓN DE LOS CONTRATOS

- Respetar los plazos de pago.

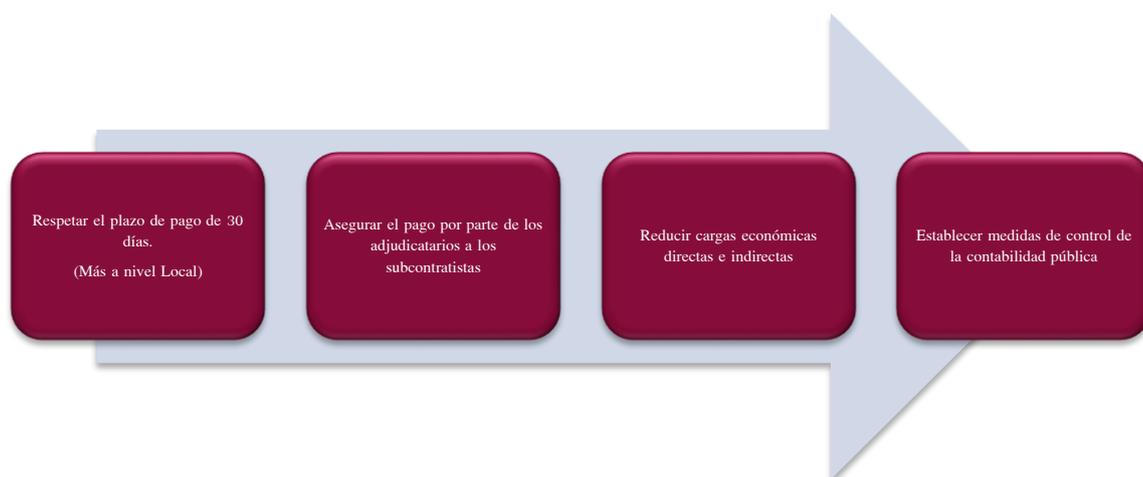
Respetar el plazo de los pagos garantizando el pago de las facturas derivadas de contratos en 30 días, es primordial sobre todo en el ámbito local. Se deben establecer medidas que aseguren el pago en plazo por parte del adjudicatario a los subcontratistas.

Reducir las cargas económicas directas e indirectas que la contratación pública supone a las PYMES, extendiendo el sistema de garantías definitivas mediante retención del precio, reducir el plazo de cancelación de garantías definitivas.

Para luchar contra la lacra de la morosidad que pesa sobre las Administraciones Públicas, cumpliendo con lo dispuesto en la Directiva 2011/7/UE del Parlamento europeo y del Consejo, de 16 de febrero de 2011, por las que se establecen medidas para luchar contra la morosidad en las operaciones comerciales, en el anteproyecto de la Ley de Contratos del Sector Público, destaca la posibilidad de que, previa previsión en los pliegos, el poder adjudicador compruebe el estricto cumplimiento de los pagos que el contratista principal hace al subcontratista, así como un régimen riguroso en cuanto al plazo de pago que deben cumplir tanto la Administración como el contratista principal.

En cuanto a la presentación de facturas, el contratista tendrá obligación de presentar la factura que haya expedido por los servicios prestados o bien entregados ante el correspondiente registro administrativo a efectos de su remisión al órgano administrativo o unidad a quien corresponda la tramitación de la factura.

En los pliegos de cláusulas administrativas para preparación de los contratos, se incluirá la identificación del órgano administrativo con competencia en materia de contabilidad pública, así como la identificación del órgano de contratación y del destinatario, que deberán constar en la factura correspondiente.



B.- POSIBLES CAMBIOS EN LA GESTIÓN INTERNA DE LAS PYMES.

Las pequeñas y medianas empresas son conscientes de que no poseen ni los medios personales ni materiales para acceder a la contratación pública en igualdad de condiciones que las grandes empresas, por ello se plantean posibles cambios en la gestión interna de las PYMES, que pasa primero por un “cambio de mentalidad” como apuntaba el Código Europeo de Buenas Prácticas, pero en este caso no en la Administración sino a nivel de Dirección de las PYMES.

Para poder suplir la deficiencia de personal especializado en contratación pública, se debe apostar por la FORMACIÓN, PREPARACIÓN Y CUALIFICACIÓN, no sólo de los medios personales sino también materiales, consiguiendo así mayor especialización.

Una mayor formación permitiría que determinado personal de la empresa tuviese conocimiento del funcionamiento de todas las fases de la contratación pública, mayor conocimiento de la oferta pública electrónica, así como una mejor comprensión del lenguaje utilizado en las licitaciones.

Consultar periódicamente los Portales de Contratación de las diferentes Entidades del Sector Público, para conocer la demanda de estas Entidades y las empresas con las que contratan y darse de alta en los Registros de Licitadores de las diferentes Entidades del Sector Público.

Prestar mayor atención a este ámbito de la contratación pública, poniendo especial atención el estar al corriente de las novedades en licitación no sólo a nivel estatal, autonómico y local sino también a nivel europeo, y buscar asesoramiento para poder acceder a estas licitaciones a todos los niveles, etc.

Este “cambio de mentalidad” por parte de las PYMES también tiene que ir dirigido a perder el miedo a agruparse con otras pequeñas y medianas empresas que les permitan acceder a contratos de mayor envergadura.

Cuanta mayor FORMACIÓN e INFORMACIÓN dispongan las PYMES, con mayor rapidez podría la Dirección de la empresa decidir si se presenta o no a un concurso. Las PYMES deben plantearse que presentarse a contratos menores es una oportunidad de negocio.

Nuestras PYMES deben abandonar el criterio de que no es necesario innovar, lo cual se resuelve incrementando el conocimiento sobre esta materia, sobre todo en las empresas más pequeñas, ya que esto supone la principal barrera a la innovación.

V.- Conclusiones.

V.- Conclusiones.

Como se ha reiterado en varias ocasiones en este documento, la idea de promover una mayor participación de las PYMES en la contratación pública ya se plasmó en el “Código de Buenas Prácticas para facilitar el acceso de las PYMES a los contratos públicos” (Comisión 25-06-2008). Desde la publicación de este Código de Buenas Prácticas hasta las nuevas Directivas europeas sobre contratación, la legislación española ha ido adaptándose a la necesidad de solucionar las dificultades que encuentran las PYMES para acceder a la contratación pública.

El objetivo de potenciar esa contratación pública, se alcanzó en la Ley 2/2011 de 4 de marzo de Economía Sostenible, a cuyo artículo 37.1, se incorporó literalmente al artículo 22.2 del Real Decreto Legislativo 3/2011. De 14 de noviembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Contratos del Sector Público.

Nuevas medidas para facilitar la participación de las PYMES en la contratación pública se plasmaron en sucesivas reformas que sufrió el TRLCSP durante el año 2013. La Ley 14/2013, de 27 de septiembre de apoyo a emprendedores y su internacionalización introdujo diferentes medidas facilitando el acceso de emprendedores a la contratación pública, modificando preceptos del TRLCSP para facilitar la solvencia y ayudando a buscar socios para formar UTEs, aligerando la carga de garantías y sustituyendo la documentación del sobre A por una declaración responsable.

La Ley 19/2013 de 9 de diciembre, llamada Ley de Transparencia, acceso a la información pública y buen gobierno junto con la Ley 20/2013, de 9 de diciembre, de garantía de la unidad de mercado, dan un paso más y se establece la Plataforma de Contratación del Estado como plataforma única.

La ley 25/2013, de 27 de diciembre, de impulso a la factura electrónica y creación del registro contable de facturas del sector público simplifica los requisitos de solvencia y los documentos justificativos.

Desde el 7 de julio de 2010 está vigente una importante modificación de la ley contra la morosidad (Ley 3/2004 de medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales), la Ley 15/2010 que fija desde 2013 unos plazos máximos de pago en las operaciones comerciales de 60 días en el caso de la empresa privada y de 30 días en el caso de

las Administraciones Públicas, a contar a partir de la entrega de los productos o prestación de los servicios.

La modificación de la Ley de Morosidad estableció un periodo de adaptación de dos años desde su aprobación en 2010 hasta 2013, en los que la reducción de plazos de pago se debía ir aplicando de forma progresiva, tanto en el sector público como en el privado.

El objetivo de potenciar la participación de las PYMES en la contratación pública no es sólo a nivel Estatal, también cada vez más legislaciones Autonómicas (Aragón, La Rioja, Galicia, Navarra) e incluso Locales (Valladolid, Logroño), están adoptando medidas internas y aprobando disposiciones normativas que fomentan mejores prácticas en la contratación pública por parte de la Administración y potenciando la contratación con las PYMES.

Es evidente que la Administración dispone de herramientas normativas que potenciadas pueden abrir el camino a las PYMES en la contratación pública, y junto con la aplicación de las nuevas Directivas Europeas pueden poner en práctica mejoras en la contratación.

INFORMACIÓN Y DESCONOCIMIENTO DE LAS LICITACIONES

En la actualidad los canales de información son muy diversos, la Administración ha creado diferentes Plataformas de Contratación (Estatal, Autonómico y Local), lo que hace imposible tener una visión en conjunto y para estar bien informados de las licitaciones se requiere la contratación de servicios especializados que informan sobre las novedades, circunstancia que no todas las PYMES se pueden permitir.

Las Administraciones deberían **informar y formar de una manera fácil a las PYMES sobre las PLATAFORMAS DE CONTRATACIÓN** no sólo colgar la información de los contratos en las páginas web correspondientes. Los perfiles del contratante que aparecen en muchas páginas web de la Administración, no permite acceder a los pliegos sin registrarse previamente en el registro de Licitadores, por lo que **permitir la descarga directa de los pliegos** sería una buena práctica para facilitar el acceso a la información.

La **PLATAFORMA DE CONTRATACIÓN DEL SECTOR PÚBLICO (PLACSP)** proporciona un acceso rápido a dicha información.

Así mismo, la **JUNTA CONSULTIVA DE CONTRATACIÓN**, ofrece al ciudadano información y servicios generales en relación con la contratación pública y la **RED**

ENTERPRISE EUROPE NETWORK (GALACTEA-PLUS es el NODO DE CASTILLA Y LEÓN), ofrece servicios de información y asesoramiento a PYMES.

CARGA ADMINISTRATIVA EXCESIVA

El problema de la carga Administrativa, se puede resumir en los siguientes puntos:

- **REDACCIÓN COMPLEJA DE LOS PLIEGOS.**

La redacción compleja de los pliegos hace que se planteen dudas tanto en la documentación que aporta como en el objeto del contrato.

La solución para conseguir formular una oferta adecuada y comprensible pasa por formar no sólo a las PYMES sino también a la Administración.

La Administración debe ser conocedora de la situación y de las necesidades de las PYMES, lo cual, ayudaría mucho a plantear la contratación pública más accesible para las pequeñas y medianas empresas.

A las PYMES se les debe facilitar la formación a través de un plan de formación que les prepare para acceder a la contratación pública, dicha formación podrá ser impartida en talleres y seminarios, que bien podrían realizarse a través de las Organizaciones.

Establecer un sistema ágil para resolver dudas de los procedimientos de contratación en el que se está interesado en participar, (crear un teléfono, una dirección de correo específico para contratación pública).

Planificación de los procedimientos de contratación pública, realizando consultas de mercado posibilita planificar y preparar los procedimientos de contratación pública y beneficiar a las PYMES en la medida que estas pueden preparar su participación en la licitación correspondiente.

Por ejemplo: publicar anualmente los contratos que prevé celebrar la Administración e informar directamente a las Organizaciones Empresariales para su correspondiente difusión, información y orientación a las empresas, permitiría a las PYMES preparar las ofertas con tiempo suficiente.

- **CARGA DOCUMENTAL EXCESIVA.**

La excesiva carga administrativa para verificar la capacidad de las empresas, la solicitud de documentación de manera reiterada cuando ya se ha aportado para licitar en otro contrato anterior, los diferentes requisitos exigidos en función de la Administración con la que se va a contratar, suponen algunos de los problemas que se plantean.

Para la **reducción de dichas cargas administrativas** se proponen varias alternativas, una de ellas sería extender a todas las Administraciones la obligación de incluir en todos los contratos el sistema de “**Declaración Responsable**”, acreditando los requisitos de personalidad, capacidad y solvencia únicamente por parte del adjudicatario, sustituyendo la documentación acreditativa del cumplimiento de los requisitos previos para que una empresa pueda licitar.

Utilización del **Documento Europeo Único** consistente en una declaración formal y actualizada de la empresa interesada en sustitución de la documentación acreditativa, aportando una simplificación de la carga.

Los órganos de contratación pueden facilitar a las empresas modelos y formularios a tal efecto.

Los **Registros de Licitadores** constituyen una herramienta útil para permitir el acceso de las empresas a la contratación pública, puesto que una vez registrado, con la simple presentación de un certificado se puede acreditar la personalidad, la capacidad de obrar, los poderes de la empresa y otras cuestiones exigidas.

En la actualidad la inscripción en el Registro de Licitadores no es obligatoria, por lo que una buena práctica sería promover la inscripción de las empresas en los diferentes Registros de Licitadores.

Las Administraciones deberían tener los medios adecuados para poder cotejar la documentación presentada entre las diferentes Administraciones.

GRAN ENVERGADURA DE LOS CONTRATOS

En ocasiones las PYMES se lamentan de no estar capacitados para presentar ofertas por la totalidad del contrato, para solucionar se plantean varias alternativas, entre ellas adaptar el tamaño de los contratos mediante el fraccionamiento de los objetos contractuales, restringiendo los contratos de objeto mixto y heterogéneo.

La **División de los contratos en Lotes** constituye la regla general. Cabe la posibilidad de limitar el número de lotes al que pueden presentar ofertas los licitadores, así como el número de lotes adjudicados a una misma empresa. En este caso los pliegos deberán concretar el sistema de adjudicación de los lotes para el caso de que una empresa haya presentado la oferta económicamente más ventajosa en un número de lotes superior al permitido a efectos de adjudicación a la misma empresa.

Se permite la adjudicación a combinaciones de lotes, siempre que se prevea expresamente en los pliegos.

La **constitución de agrupaciones de PYMES** con la finalidad de licitar o presentar propuestas en grandes contratos públicos, especialmente en el caso de que requieran competencia diversa.

Estas agrupaciones deben demostrar que disponen de los recursos necesarios para la ejecución del contrato y la Administración deben poner de manifiesta esta posibilidad en el anuncio de licitación, así como un anuncio de información previa que dé a las PYMES margen suficiente para preparar las ofertas conjuntas.

Las **Compras centralizadas y Acuerdos Marco** podrían brindar a las PYMES la posibilidad de acceder a la contratación pública, pero para ello se debe incidir en el establecimiento de criterios de selección proporcionados y mantener la transparencia. Sin embargo, ya hay experiencias en determinadas administraciones públicas que este procedimiento no ha sido tan beneficioso para las pymes como se esperaba en un principio. Por lo que sería importante se incidiese en la utilización de este mecanismo como vía fundamental para impulsar y favorecer la participación de las Pymes.

La **subcontratación** cuando se trata de contratos de gran envergadura puede ofrecer buenas oportunidades a las PYMES, siempre y cuando no se establezcan condiciones peores al subcontratista que al contratista principal.

PLAZO PARA PREPARAR LAS OFERTAS

El plazo para preparar las ofertas resulta insuficiente para la mayoría de las PYMES, dado que la mayoría de las empresas no disponen de infraestructura administrativa suficiente para preparar los expedientes de licitación, limitando en gran medida las posibilidades de acceso a la contratación pública a las pequeñas y medianas empresas.

El **anuncio de información pública** previsto en las Directivas Europeas, permitiría a los licitadores prepararse para presentar ofertas sobre todo en los contratos de gran envergadura.

Ampliar los plazos de presentación de las ofertas sobre los mínimos legalmente establecidos facilitaría a las empresas la preparación de las ofertas.

CUALIFICACIÓN Y REQUISITOS DESPROPORCIONADOS

Fijación de criterios de selección desproporcionados, utilización de medios de evaluación subjetivos, utilización de criterios excluyentes de solvencia técnica, basada en contratos similares entre otros reduce la posibilidad de presentar buenas ofertas técnicas y competir con empresas de mayor trayectoria.

Por lo que los **criterios de selección deben ser claros, no discriminatorios y proporcionados al contrato de que se trate**, por lo que para acreditar la capacidad técnica y profesional se debe optar por criterios de selección que permitan determinar si un licitador posee la capacidad para ejecutar el contrato y no la capacidad general del licitador.

En los pliegos de contratación se debe tener presente los siguientes puntos:

- **Evitar el uso de un único criterio excluyente, como por ejemplo la experiencia de las empresas en un contrato similar**
- **Establecer la clasificación empresarial ajustada a los requisitos exigidos en la normativa aplicable.**

En la actualidad no son pocos los problemas que se presentan para obtener la clasificación sobre todo en las licitaciones de obras:

- 1.- Gran volumen de documentación a aportar, lo que supone dedicación exclusiva por parte del personal de la empresa durante meses. La Administración, en general, es poco accesible a la hora de consultar las dudas que pueden surgir a la hora de preparar la documentación. **Agruparse con otras empresas ayudaría al acceso a la contratación pública.**
- 2.- Lentitud a la hora de resolver sobre la clasificación. La Administración tiene por ley que cumplir unos plazos máximos pero no lo hace, lo que implica que muchos certificados caduquen. La Administración vuelve a pedir documentación ya aportada para que vuelva a

contar el plazo. Una solución pasaría por **obligar a las administraciones a cumplir los plazos y no poder solicitar los documentos ya aportados.**

3.- Aplicación de criterios restrictivos. Interpretación, en ciertas ocasiones, errónea de la norma y aplicación arbitral. Sería necesaria una **mayor transparencia, utilización de criterios objetivos de manera reglamentaria de manera que no haya cabida a la arbitrariedad.**

EXIGENCIAS EXCESIVAS DE GARANTÍAS FINANCIERAS

La Administración dentro del marco legalmente previsto, tiene a su alcance medidas para reducir las cargas financieras de la contratación y fomentar el desarrollo empresarial.

Eliminar las garantías provisionales en todos contratos administrativos de manera definitiva, sustituyéndose por la amenaza de incurrir en una prohibición de contratar con la Administración, lo cual supondría una función garantista y disuasoria semejante a lo que supone la incautación de la garantía provisional.

Se debe evitar la retención prolongada e injustificada de los recursos del operador económico y favorecer la reducción de las garantías financieras en función de la ejecución del contrato.

INCUMPLIMIENTO DE LOS PLAZOS DE PAGO

Aunque desde la Administración se han tomado medidas para luchar contra la morosidad, la práctica pone de manifiesto que no son suficientes, sobre todo a nivel Local.

Respetar el plazo de pago, garantizando el plazo de pago de las facturas en **30 días** es primordial, estableciendo **medidas de control de la contabilidad pública.**

Dichas medidas de control pasan por:

- Fijar en el pliego de cláusulas administrativas para preparación de los contratos la identificación del órgano Administrativo con competencia en materia de contabilidad

pública así como del órgano de contratación y del destinatario, que deberán constar en la factura correspondiente.

- El contratista deberá presentar la factura ante el correspondiente registro administrativo a efectos de su remisión al órgano administrativo a quien corresponda la tramitación de la factura.

Asegurar el pago por parte del adjudicatario a los subcontratistas, comprobando por parte del poder adjudicador dicho cumplimiento.

Reducir cargas económicas directas e indirectas, extendiendo el sistema de garantías definitivas mediante retención del precio y reduciendo el plazo de cancelación de garantías definitivas.

Muchas son pues las medidas al alcance de la Administración que pueden favorecer la participación de las PYMES en contratación pública.

La Administración tiene que estar dispuesta a adoptarlas y darlas a conocer a las pequeñas y medianas empresas. De nada sirven si las PYMES continúan teniendo el concepto de una contratación pública llena de trabas y con procedimientos largos y costosos.

La Administración ya ha sufrido el “cambio de mentalidad” al que hacía referencia el Código de Buenas Prácticas, son ahora las PYMES las que tienen que ver en la contratación pública una oportunidad de negocio, bien sea apostando por la formación a sus empleados como en la mejora de los medios técnicos que les permita acceder a las licitaciones en igualdad de condiciones que las grandes empresas.

A través de las páginas de este Estudio hemos podido comprobar que la entrada en vigor y la incorporación de las nuevas Directivas sobre contratación pública en España, dan por concluido el proceso de revisión y modernización de las vigentes normas en esta materia, debiendo seguir el camino marcado por Europa pero adecuándolo a las singularidades de nuestro sector público y permitir una mayor participación de las pymes en la contratación pública.

Algunas conclusiones que podemos extraer de las experiencias prácticas son las siguientes:

- Teniendo en cuenta la competencia que ostenta Castilla y León para desarrollar la regulación europea transcurrido el plazo de trasposición del 18 de abril de 2016, alentamos al

Gobierno Autonómico a elaborar normativa al respecto así como por parte de Junta Consultiva de Contratación Administrativa, la elaboración de un Código de Buenas Prácticas en la Contratación Pública con "orientaciones" y "pautas a seguir en la tramitación de los expedientes de contratación" de la Administración Autonómica.

- La Administración electrónica como paso previo a una Administración inteligente y moderna. Es indudable que la e-licitación es el paradigma más claro de las bondades de una administración digital además de ser una fuente de ahorro y transparencia imprescindible hoy en día. Debemos seguir los ejemplos de Administraciones que han apostado por su implantación, que muestran que los buenos resultados obtenidos son un potente medio de prestar servicios públicos de mejor calidad, reducir los tiempos de espera y mejorar la eficacia en el uso de los fondos y aumentar la productividad.

ACCESO A LA FINANCIACIÓN

Es otro de los problemas a los que se enfrentan las PYMES. Las soluciones estriban en:

- Diversificar las fuentes, en línea con algunas tendencias, prácticas y usos internacionales, buscando alternativas que les permitan abordar proyectos de futuro que no estén tan centrados y focalizados en los mecanismos tradicionales. Todo ello, les permitirá poder competir en los mercados domésticos y a nivel global.
- Acceder a los diferentes Programas de Financiación a nivel Europeo, Estatal y autonómico.
 - A nivel Europeo: Programas de Financiación Indirecto como el PROGRAMA COSME, que destina 1.400 millones € para potenciar oportunidades de financiación de PYMES. Programas Directos como subvenciones.

Además la Agencia Ejecutiva para las PYMES, EASME. Es responsable en Horizonte 2020 del nuevo Programa para la Competitividad de las Empresas y las PYME (COSME), que contará con una dotación de 2.300 millones de Euros para el período 2014 – 2020.

- Programas de apoyo nacional: Feb. 2016, BEI (Banco Europeo de Inversión) e ICO, acordaron: un préstamo de 500 millones € destinados a apoyar proyectos de pymes con el objetivo de estimular el crecimiento económico y la creación

de empleo, el contrato de préstamo y destinar 200 millones € para la financiación a pymes en el sector agroalimentario.

- Autonómico: ADE, promueve el desarrollo de la actividad económica y sistema productivo de CYL; CESGAR. Asume funciones de coordinación, cooperación, defensa y presentación de los intereses de las diferentes SGRs en España, como IBERAVAL en CYL.

Y por último, no olvidemos que existen otras formas alternativas de financiación: crowdfunding, business angels, capital riesgo, MABEE, MARF o titulización de créditos de pymes.

OBSTÁCULOS AL CRECIMIENTO

Respecto a los **OBSTÁCULOS** que **impiden el CRECIMIENTO de las PYME**, repararemos en cada uno de ellos y sus soluciones:

- Hay que **atraer y retener el Talento**. Para ello, hay que destinar los Recursos económicos al capital Humano, contar con personas con talento que ayuden a pensar y desarrollar el proyecto de crecimiento, “Proyectar” la PYME: cómo quiere el empresario y su equipo de confianza que sea la compañía e Identificar dónde captar el Talento y cómo retenerlo
- El producto obstaculiza el crecimiento. Para ello, es necesario **impulsar la competitividad, fomentando I+D+i**. Reconocer las actividades de Innovación, investigación y desarrollo por parte de las Administraciones. **IDENTIFICAR casos de éxito en el crecimiento. Divulgando y transmitiendo lecciones aprendidas.**
- **Teniendo en cuenta que el SISTEMA TRIBUTARIO DESINCENTIVA EL CRECIMIENTO**, se ha de tomar **medidas para establecer incentivos fiscales claros, tanto en la inversión como en los beneficios.**
- **Para el problema de excesiva burocracia, las mejoras las aportan la CORA, el Plan de racionalización y la Ley de Garantía de Unidad de Mercado.**
- Por último, es necesario reducir la dependencia de la financiación bancaria y potenciar el acceso más fácilmente a inversores a largo plazo, con diversos tipos de instrumentos

tales como los préstamos participativos, los mercados de deuda u otros mecanismos similares

DIFICULTADES PARA SU PARTICIPACIÓN.

Las PYMES encuentran dificultades para la participación y adquisición en la Contratación Pública. Las medidas que proponemos para solventar esas dificultades son las siguientes:

- **Fomento de herramientas normativas positivas:** mediante las *nuevas Directivas de Contratación Pública* así como la *legislación nacional*.
 - ✓ La nueva regulación de la obligatoriedad en la Directiva 2014/24 de la **DIVISIÓN EN LOTES** (art46 Dir 24); Reducción requisitos participación (limitación exigencias solvencia, art. 58; Posibilitar el pago directo a los subcontratistas (71.3); Simplificación general obligaciones información por el DEUC sustituyendo certificados expedidos por autoridades públicas o por 3ºs
 - ✓ A nivel nacional destacamos, la siguiente normativa: El **TRLCSP**: Facilita la solvencia artículos 32.d, 65.1 y 5; ayuda a buscar socios para formar UTEs 59.1- Aligerando la carga de las garantías-96.2 y 3, 102.5-; Sustituyendo la documentación del sobre A por una declaración responsable -146.4 y 5). la **Ley Garantía Unidad de Mercado** señala la Plataforma de contratación del Estado (art. 334). **Ley de impulso de la Factura electrónica** y creación del registro contable de facturas del sector público, simplifica los requisitos de solvencia y los documentos justificativos-75 a 78-y retoca la regulación de los umbrales para exigir la clasificación arts. 65.1 y DA 4ª.

- **Medidas de la OCDE-Organización Para la Cooperación y el Desarrollo Económico**
 - ✓ Formación y seminarios para las PYMES.
 - ✓ Realización de documentación y asesoría enfocadas en PYMES y disponibles en línea.

- **Desarrollar modelos de contratación pública más equitativos.**

- **Actuar en todas las fases preparación, selección-adjudicación y ejecución.**
Garantizando 3 reglas: Tener cobertura jurídica; No conllevar gasto adicional significativo para la Administración ni empresas; No afectar al objetivo de selección de la oferta económicamente más ventajosa en su conjunto.

- **Incrementar de manera significativa su participación directa en la gestión de la inversión en el aprovisionamiento de bienes y servicios por parte del sector público.**

VI.- Bibliografía.

VI.- Bibliografía.

- Small Business Act.
- Código Europeo de Buenas Prácticas para facilitar el acceso de las PYMES a los contratos públicos
- Guía Práctica de la Contratación Pública para las PYMES. MINETUR.
- Guía sobre la Contratación Pública Electrónica.
- España: de la Reforma de la Administración a la Mejora Continua Informe de la OCDE sobre gobernanza pública en España. INAP
- Documento de trabajo de los servicios de la Comisión. Bruselas, 26.2.2016 SWD (2016) Informe sobre España 2016. Examen exhaustivo relativo a la prevención y la corrección de los desequilibrios macroeconómicos.
- COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN EUROPA 2020. Una estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador.
- Financing SMEs and Entrepreneurs 2014: An OECD Scoreboard.
- Respuestas Empresariales en cuanto al tamaño de nuestras PYMES. ICE. 2015. Isabel Aguilera Navarro.
- Marco Regulatorio Europeo en Contratación Pública. SEDISA (Sociedad Española de Directivos de la salud).
- Glub de Innovación: www.clubdeinnovacion.es
- Contratación electrónica en el sector público español. Eficiencia, Ahorro, Transparencia. IESE
- <http://guialicitaciones.cea.es/contenido/view/id/47>
- Spanish Good Practise.
http://www.landmark-project.eu/fileadmin/files/es/LANDMARK-SPANISH_Good_Practice.pdf
- Results of the public consultation on the TOP10 most burdensome legislative acts for SMEs
- Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de noviembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Contratos del Sector Público.
- Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización.
- Recomendaciones de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa del Estado a los órganos de contratación en relación con la utilización del documento europeo único de contratación previsto en la nueva directiva de contratación pública.
- Recomendaciones de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa del Estado a los órganos de contratación en relación con la aplicación de las nuevas Directivas de contratación pública.
- Nuevas Directivas Europeas: Directivas 2014/23, 24 y 25 UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de febrero de 2014.

VII.- Abreviaturas ordenadas alfabéticamente.

VIII.- Abreviaturas ordenadas alfabéticamente.

A	ACTI: Acuerdo Transatlántico. AGE: Administración General del Estado. AELC: Asociación Europea de Libre Comercio ART: Artículo. ASLAN: Asociación de proveedores de sistemas de red, internet y telecomunicaciones.
B	BCE: Banco Central Europeo BOCM: Boletín Oficial de Comunidad de Madrid. BE: Banco de España BOP: Boletín Oficial de la Provincia
C	CAM: Comunidad de Madrid CCAA: Comunidades Autónomas CE: Constitución Española. CEBP: Código Europeo de Buenas Prácticas. CEOE: Confederación Española de Organizaciones Empresariales. CEPYME: Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa. CNAE. Código Nacional de Actividades Económicas. CNIS: Congreso Nacional de Innovación y Servicios Públicos. CORA: Comisión para la Reforma de las Administraciones Públicas. COSITAL: Congreso de Secretarios, Interventores y Tesoreros de Administración Local. CP: Contratación Pública. CSP: Contratos del Sector Público.
D	DA: Disposición Adicional DF: Disposición Final DEUC: Documento Europeo Único de Contratación. DC: Directivas 2014/23/UE, relativa a la adjudicación de contratos de concesión. DN: Directiva 2014/24/UE sobre contratación pública DOUE: Diario Oficial de la Unión Europea. DOG: Diario Oficial de Galicia. DT: Disposición Transitoria.
E	EUROSTAT: Oficina estadística de la Unión Europea.
F	FVMP: Federación Valencia de Municipios y Provincias.
J	JCCA: Junta Consultiva de Contratación del Estado.
L	LCAP: Ley de Contratos de las Administraciones Públicas.
M	MESS: Ministerio de Empleo y Seguridad Social. MINHAP: Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas MINETUR: Ministerio de Industria, Energía y Turismo.
P	PID: Plataforma de Intermediación de Datos. PLACSP: Plataforma de Contratación del Sector Público. PYME: Pequeña y Mediana empresa.
R	ROLECE: Registro Oficial de Licitadores y Empresas Clasificadas.
S	SGR: Sociedad de Garantía Recíproca SS: Seguridad Social STC: Sentencia del Tribunal Constitucional.
T	TAC: Tribunal Administrativo Central. TRLCSPP: Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de noviembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Contratos del Sector Público.
U	UE: Unión Europea.