

Adjudicación de proyectos de contratación pública en el seno de la Unión Europea

La contratación pública de productos, servicios y obras por la Unión Europea puede ser una vía de salida de la crisis de muchas de las pequeñas y medianas empresas que operan en Europa. Resulta fundamental conocer las modalidades de acceso a este tipo de contratos públicos y cuáles son las barreras y retos que existen para acceder a ellos.

Javier A. Pallás

Ante la situación financiera de los últimos años, la mayoría de responsables gubernamentales han tomado decisiones de reducción del gasto público y, en general, de aumento de la eficiencia en la gestión de los recursos públicos. Desde el año 2006 y hasta el estallido de la crisis económica, el volumen de contratos públicos aumentó a buen ritmo según TED (*Tenders Electronic Daily*), que es la base de datos de contratos y concursos públicos que superan unos determinados valores contractuales en el seno de la Unión Europea.

Entre el año 2006 y 2012 el volumen de contratos públicos se incrementó en más del 70%, lo que puso en relevancia el esfuerzo de la Comisión Europea por generar actividad económica como agente demandante de obras, servicios y suministros.

A partir de 2010 los volúmenes de contratación pública comienzan a descender aunque no en todos los países por igual. La mayoría de países mostraron poca variación de su participación en los contratos públicos, si bien se observaron aumentos considerables en el caso de Finlandia, Rumania y Reino Unido. Por el contrario, los países que tradicionalmente habían sido receptores de un mayor número de contratos públicos (España, Bélgica, Grecia, los Países Bajos e Irlanda) acusan una mayor reducción hoy.



[Hemera/Thinkstock]

A lo largo de los últimos cinco años, el importe del contrato medio ha ido disminuyendo progresivamente desde los 390.000 a los 300.000 euros en la actualidad. De nuevo, existen países muy distantes a la media europea. En el caso de Italia, el valor de los contratos alcanzaba en 2012 los 760.000 euros en promedio (el más alto), y en el caso español cerca de 400.000 euros (el tercer valor más alto).

Las pequeñas y medianas empresas (PYME) son consideradas la columna vertebral de la economía europea. Las aproximadamente 20,8 millones de pequeñas y medianas empresas registradas en la UE representan casi el 99,8% del total de empresas. Debido a esto, las pyme son foco central de atención de las políticas europeas y centran buena parte de los retos marcados con el fin de beneficiar un entorno de negocio favorable.

TARJETA MASTERCARD e-BUSINESS



PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES. ALTA EFICACIA Y TOTAL FLEXIBILIDAD

CON LA TARJETA e-BUSINESS DE UNICAJA CONTINUAN LAS VENTAJAS

UNA EFICAZ HERRAMIENTA DE GESTIÓN ONLINE



Solicite su Tarjeta e-Business en su oficina habitual de Unicaja. Para cualquier duda, llame a Unicaja Línea Directa al 901 111 133 / 952 076 224. Le atenderemos en español.



OBLIGACIÓN DE PUBLICIDAD DE CONTRATOS POR TIPO E IMPORTE

Tipo de contrato	Umbral cuantitativo euros
Contratos públicos de obras	5.000.000
Contratos de servicios	200.000
Contratos de suministros	200.000
Suministros y servicios de los sectores del agua, la energía y el transporte	400.000
Contratos sujetos al ACP (África, Caribe, Pacífico)	130.000

Fuente: Tenders Electronic Daily.

Las políticas europeas sobre pyme también se extienden en el mercado de contratación pública. Uno de los objetivos explícitos de la Comisión Europea es la creación de un campo de juego que facilite el acceso a este tipo de contrataciones, y existen directivas que buscan armonizar el acceso a este mercado. Algunas de ellas son la Directiva 2004/17/CE del Parlamento Europeo y del Consejo Europeo sobre coordinación de los procedimientos de contratación de las entidades que operan en el agua, la energía, los transportes y los servicios postales y la Directiva 2004/18/CE del Parlamento Europeo y del Consejo Europeo sobre coordinación de los procedimientos de adjudicación de los contratos públicos de obras, de suministro y de servicios públicos, ambas revisadas en el año 2011.

FACTORES QUE INFLUYEN EN EL ÉXITO DE LAS ADJUDICACIONES

Existen diversos factores que incrementan las posibilidades de lograr ser adjudicatario de una licitación pública internacional en el seno de la UE. Presentamos a continuación algunos datos clave que hacen referencia a los sectores de contratación, los volúmenes de los contratos adjudicados y/o la información publicada sobre el procedimiento de licitación.

Por sectores de actividad, más de la mitad de las licitaciones adjudicadas corresponden al sector servicios (54 %), seguido del sector de suministros (37 %) y sólo el 7% de actividades relativas a obras públicas. Bien es cierto que los contratos adjudicados a los proyectos de obras son más valiosos en volumen presupuestario que las otras dos áreas.

Según la base de datos TED, el 50 % de los contratos adjudicados se situaron con un presupuesto medio inferior a los 250.000 euros, y sólo el 1% fueron superiores a los 37 millones de euros.

Si el volumen del contrato es muy alto, es muy posible que las pymes pierdan peso con respecto a las grandes. De hecho, el 55-62% de las pymes obtienen contratos de menos de un millón de euros. Esta cifra cae significativamente al incrementar el valor del contrato, y las pymes pierden casi todo el peso si el valor supera los cinco millones de euros. Las pequeñas empresas obtienen con mayor éxito contratos por valor de entre 30.000 y 300.000 euros y, en general, las pymes obtienen el 21% del total de los contratos.

En este sentido, y con el fin de establecer condiciones de igualdad para las empresas de toda Europa, la legislación de la UE establece unas normas mínimas armonizadas que se incorporan al Derecho de cada país y afectan a las licitaciones cuyo valor monetario supera una determinada cantidad.

El acceso a la información pública es otro de los factores clave a la hora de lograr una licitación ya que permite conocer de antemano las condiciones y los requisitos y acortar plazos para la presentación correcta de las propuestas técnicas, económicas y documentación administrativa. La base de datos TED, de acceso gratuito, recoge toda la información necesaria a este respecto.

NORMAS MÍNIMAS DE CONTRATACIÓN ARMONIZADAS

Órganos de la administración central	
Cuantía (euros)	Normas
≥ 134.000	• Contratos de suministro (sector de defensa: solo los enumerados en el anexo V de la Directiva 2004/18/CE) • Contratos de servicios enumerados en el anexo II A de la Directiva 2004/18/CE (a excepción de los servicios relativos a I+D y telecomunicaciones, así como los servicios que figuran en el anexo II B)
≥ 207.000	• Contratos del sector de la defensa no enumerados en el anexo V de la Directiva 2004/18/CE • Contratos de servicios relativos a I+D y telecomunicaciones, así como servicios enumerados en el anexo II B de la Directiva 2004/18/CE
≥ 5.186.000	• Todos los contratos de obras
Otras administraciones públicas	
Cuantía (euros)	Normas
≥ 207.000	• Todos los contratos de suministro y de servicios
≥ 5.186.000	• Todos los contratos de obras

Fuente: europa.eu.

TARJETA MASTERCARD e-BUSINESS



PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES. ALTA EFICACIA Y TOTAL FLEXIBILIDAD

CON LA TARJETA e-BUSINESS DE UNICAJA CONTINUAN LAS VENTAJAS

UNA EFICAZ HERRAMIENTA DE GESTIÓN ONLINE



Solicite su Tarjeta e-Business en su oficina habitual de Unicaja. Para cualquier duda, llame a Unicaja Línea Directa al 901 111 133 / 952 076 224. Le atenderemos encantados.



Las opciones de optar a contratos públicos varían en función del tipo de procedimiento de licitación. Existen cinco tipos de procedimiento:

- Procedimiento abierto, en el cual cualquier empresa puede presentar una oferta. El plazo mínimo para la presentación de ofertas es de 52 días a partir de la fecha de publicación del anuncio de contrato, que puede acortarse a 36 si se ha publicado un anuncio de información previa.

- Procedimiento restringido, en el que cualquier empresa pueden solicitar su participación, pero solo los candidatos preseleccionados son invitados a presentar una oferta. En este caso el plazo para solicitar la participación es de 37 días a partir de la publicación del anuncio de contrato. A continuación, el poder adjudicador selecciona como mínimo 5 candidatos con la capacidad exigida, que disponen de un plazo de 40 días para presentar una oferta. En los casos urgentes pueden acortarse el plazo a 15 días para recibir las solicitudes de participación y de 10 días para la presentación de las ofertas.

- Procedimiento negociado, en el que los poderes públicos invitan a un mínimo de 3 empresas con las que se negocian las condiciones del contrato. Las entidades adjudicadoras de sectores como los del agua, la energía, los transportes o los servicios postales pueden utilizarlo como procedimiento normal. En determinadas circunstancias, se puede optar por este procedimiento sin que medie la publicación de un anuncio de contrato: por ejemplo, cuando no se hayan presentado ofertas en un procedimiento abierto o restringido, en casos de urgencia imperiosa o cuando, por razones técnicas, el contrato solo pueda ejecutarse por una única empresa.

- Diálogo competitivo, utilizado para contratos complejos (grandes proyectos de infraestructuras), en los que el poder adjudicador no puede definir previamente las especificaciones técnicas.

- Subasta electrónica, mediante la cual, antes de empezar la subasta, la entidad adjudicadora debe proceder a una primera evaluación completa

de las ofertas, a fin de limitar la participación exclusivamente a las ofertas admisibles.

Los datos muestran una tendencia hacia un mayor uso del procedimiento abierto, en el cual existe una total libre competencia entre las empresas. No obstante, siguen produciéndose numerosas licitaciones de acceso restringido y negociado: el 19% y el 29% de las licitaciones, respectivamente, son concedidas bajo esas modalidades.

POSIBLES MEDIDAS PARA REDUCCIÓN DE OBSTÁCULOS

Como se puede apreciar, durante el proceso de candidatura a licitaciones públicas, las pymes enfrentan barreras que dificultan el acceso a los contratos públicos, especialmente a los de mayor importe.

Una de las posibles medidas que pueden ser consideradas por las pymes es la participación en dichos procesos de licitación bajo la modalidad de consorcio de empresas, de manera que se pueda acceder a contratos de mayor volumen. Así, las pymes pueden valorar acudir a los procesos de licitación pública, en asociación con otra(s) empresa(s) de varias maneras:

En el caso de actuar como socio, la parte del presupuesto asignado será proporcional a la contribución que se realice a la ejecución del contrato. Es muy aconsejable confluir como socio en el caso de no contar con experiencias previas y dejarse guiar por aquellos que cuentan con experiencia previa. Si se decide ejercer el rol de coordinador, se adopta la responsabilidad de líder del consorcio, en cuyo caso se incorporan funciones adicionales a las del socio, tales como:

- Nexo entre el consorcio y el cliente (en este caso, el organismo contratante).
- Mediador entre todos los socios.
- Control de calidad.

No obstante, las PYME también pueden participar como subcontratadas ::

TARJETA MASTERCARD e-BUSINESS



PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES. ALTA EFICACIA Y TOTAL FLEXIBILIDAD

CON LA TARJETA e-BUSINESS DE UNICAJA CONTINUAN LAS VENTAJAS

UNA EFICAZ HERRAMIENTA DE GESTIÓN ONLINE



Solicite su Tarjeta e-Business en su oficina habitual de Unicaja. Para cualquier duda, llame a Unicaja Línea Directa al 901 111 133 / 952 076 224. Le atenderemos en español.

