

**ES**

**ES**

**ES**



COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS

Bruselas, 25.06.2008  
SEC(2008)2193

**DOCUMENTO DE TRABAJO DE LOS SERVICIOS DE LA COMISIÓN**

**CÓDIGO EUROPEO DE BUENAS PRÁCTICAS PARA FACILITAR EL ACCESO DE LAS PYME A LOS  
CONTRATOS PÚBLICOS**

**ES**

**ES**

# DOCUMENTO DE TRABAJO DE LOS SERVICIOS DE LA COMISIÓN

## CÓDIGO EUROPEO DE BUENAS PRÁCTICAS PARA FACILITAR EL ACCESO DE LAS PYME A LOS CONTRATOS PÚBLICOS

### Resumen

El objetivo general del presente «Código europeo de buenas prácticas para facilitar el acceso de las PYME a los contratos públicos» es permitir a los Estados miembros y a sus poderes adjudicadores aprovechar plenamente el potencial de las Directivas sobre contratación pública, a fin de garantizar condiciones equitativas para todos los operadores económicos que deseen participar en licitaciones públicas.

En efecto, los interesados a quienes se consultó, durante la preparación del Código de buenas prácticas, acerca de las dificultades que experimentan las PYME a la hora de acceder a contratos públicos hicieron hincapié en que lo más necesario para facilitar dicho acceso no es la introducción de modificaciones legislativas en las Directivas sobre contratación pública, sino más bien un cambio en la mentalidad de los poderes adjudicadores.

La mayor participación de las PYME en las compras públicas generará una competencia más intensa por la obtención de contratos públicos, lo que ofrecerá a los poderes adjudicadores una mejor relación calidad-precio. Por otra parte, la mayor competitividad y transparencia de las prácticas de contratación pública permitirá a las PYME desarrollar su potencial de crecimiento e innovación, con el consiguiente efecto positivo sobre la economía europea.

Así pues, el presente documento tiene un doble propósito, a saber: 1) proporcionar a los Estados miembros y a sus poderes adjudicadores orientaciones sobre cómo pueden aplicar el marco jurídico comunitario de manera que facilite la participación de las PYME en los procedimientos de adjudicación de contratos, y 2) destacar las normas y prácticas nacionales que potencian el acceso de las PYME a los contratos públicos. Esos elementos, reunidos por vez primera en un único «Código», se ilustrarán a través de experiencias útiles procedentes de distintos Estados miembros.

El presente «Código de buenas prácticas» toma como punto de partida las principales dificultades experimentadas y referidas por las PYME y sus representantes, y recaba la atención de los Estados miembros y de sus poderes adjudicadores sobre las posibles soluciones a esas dificultades, agrupándolas bajo los siguientes epígrafes:

- Superar las dificultades relacionadas con el tamaño de los contratos
- Garantizar el acceso a la información relevante
- Mejorar la calidad y la comprensibilidad de la información proporcionada
- Fijar niveles de capacitación y requisitos financieros proporcionados
- Aliviar la carga administrativa
- Poner énfasis en la relación calidad-precio y no meramente en el precio

- Conceder plazo suficiente para preparar las ofertas
- Velar por que se respeten los plazos de pago

El presente «Código de buenas prácticas» ayudará, por tanto, a las autoridades públicas a desarrollar «estrategias», «programas» o «planes de acción», con el objetivo específico de facilitar el acceso de las PYME a los contratos públicos.

**El presente Código de buenas prácticas no es sino un documento orientativo de los servicios de la Comisión y no puede considerarse vinculante para la institución en modo alguno. Cabe asimismo señalar que el Código habrá de reflejar la evolución del marco jurídico y las prácticas nacionales y comunitarias pertinentes.**

## **Introducción**

El mercado de la contratación pública en los Estados miembros representó unos 1,8 billones de euros en 2006, lo que equivale a un 16 % del PIB comunitario<sup>1</sup>. El objeto de las Directivas comunitarias sobre contratación pública<sup>2</sup> es abrir el mercado de la contratación pública a todos los operadores económicos, con independencia de sus dimensiones. No obstante, debe prestarse particular atención al problema del acceso de las pequeñas y medianas empresas<sup>3</sup> (PYME) a los citados mercados: las PYME se consideran en general la espina dorsal de la economía de la UE y, para aprovechar al máximo su potencial de creación de empleo, crecimiento e innovación, debe facilitarse su acceso a los contratos públicos. A raíz de la solicitud formulada al efecto por el Consejo de Competitividad<sup>4</sup>, la Comisión ha realizado un nuevo análisis basado en un estudio económico y en una amplia consulta con los interesados.

### *Análisis económico*

De acuerdo con las estimaciones de un estudio realizado en 2007 por cuenta de la Comisión Europea, en 2005, la proporción, en valor, de los contratos públicos de importe superior a los umbrales comunitarios y obtenidos por PYME fue del 42 %, lo que equivale a un 64 % del número total de contratos<sup>5</sup>. Estas cifras se refieren naturalmente solo a los contratos públicos por encima de los umbrales fijados por las Directivas sobre contratación pública y no tienen en cuenta los subcontratos, cualquiera que fuera su magnitud, adjudicados a PYME.

No obstante, aun siendo muy alentadora, en valor, la proporción de los contratos públicos de importe superior a los umbrales de la UE que correspondió a medianas empresas, en relación con el peso de estas últimas en la economía, el estudio indica que la situación difiere considerablemente de un Estado miembro a otro; así, el porcentaje de PYME adjudicatarias de contratos públicos de importe superior a los umbrales comunitarios oscila entre el 78 % y 77 % en Eslovenia y Eslovaquia y el 35 % y 31 % en Francia y el Reino Unido<sup>6</sup>. Si bien estas discrepancias se explican en parte por el peso relativamente elevado que tienen las grandes empresas en la economía de determinados Estados miembros, una comparación entre los volúmenes de negocios agregados generados por las PYME en la economía de la UE en su conjunto (58 %) y el valor de los contratos públicos, por encima de los umbrales comunitarios, adjudicados a PYME como contratistas principales (42 %) indica que aún hay margen para mejorar.

### *Consulta de las partes interesadas*

---

<sup>1</sup> Estas estimaciones se basan en datos de las cuentas nacionales facilitados a Eurostat por los Institutos Nacionales de Estadística y en informes anuales y otras fuentes del sector de los servicios públicos.

<sup>2</sup> Directiva 2004/17/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 31 de marzo de 2004, sobre la coordinación de los procedimientos de adjudicación de contratos en los sectores del agua, de la energía, de los transportes y de los servicios postales (30.4.2004), y 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, de suministro y de servicios (30.4.2004).

<sup>3</sup> Las PYME a que se refiere el presente documento son las definidas en la Recomendación 2003/361/CE de la Comisión, publicada en el Diario Oficial de la Unión Europea L 124 de 20 de mayo de 2003, p. 36.

<sup>4</sup> Véase el Comunicado de prensa del Consejo 6964/06 (Presse 65), p.10.

<sup>5</sup> *Evaluation of SME Access to Public Procurement Markets in the EU* [Evaluación del acceso por las PYME a los mercados de contratación pública de la UE], Informe final de GHK y Technopolis, que puede consultarse en: [http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/public\\_procurement.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/public_procurement.htm)

<sup>6</sup> Véase la pág. 48 del Informe mencionado en la nota 5.

Los interesados a quienes se consultó, durante la preparación del Código de buenas prácticas, acerca de las dificultades que experimentan las PYME a la hora de acceder a contratos públicos hicieron hincapié en que lo más necesario para facilitar dicho acceso no es la introducción de modificaciones legislativas en las Directivas sobre contratación pública, sino más bien un cambio en la mentalidad de los poderes adjudicadores. A este respecto, los interesados han señalado las siguientes dificultades fundamentales<sup>7</sup>:

- dificultades a la hora de obtener información (dada la imposibilidad de destinar los suficientes recursos a la recopilación de información);
- desconocimiento de los procedimientos de licitación;
- carga administrativa excesiva;
- gran envergadura de los contratos;
- plazo insuficiente para preparar las ofertas;
- coste de la preparación de las ofertas (dado que muchos de los costes son fijos, las PYME han de soportar costes desproporcionadamente elevados en relación con las empresas de mayor tamaño);
- niveles de cualificación y requisitos de certificación desproporcionados;
- exigencias excesivas de garantías financieras;
- discriminación de licitadores extranjeros / sesgo en favor de las empresas locales o nacionales<sup>8</sup>;
- localización de socios en otros países con fines de colaboración;
- incumplimiento de los plazos de pago por parte de los poderes adjudicadores.

De lo anterior se desprende la necesidad de que los poderes adjudicadores adopten un enfoque en materia de contratación pública más favorable a las PYME, promoviendo las posibilidades que ofrecen las Directivas sobre contratación pública para facilitar a las PYME la obtención de contratos públicos, y difundiendo las buenas prácticas aplicadas en los Estados miembros. Si bien la normativa comunitaria sobre contratación pública garantiza la apertura de los mercados a todos los operadores económicos, sin distinción entre PYME y otros tipos de operadores, algunas disposiciones son especialmente importantes para esta categoría de

---

<sup>7</sup> Véanse, en particular, el Informe mencionado en la nota 5; el informe de síntesis de la consulta pública sobre la «Ley de la pequeña empresa» (*Small Business Act - SBA*) cerrada el 30 de marzo de 2008, que puede consultarse en [http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/docs/sba\\_consultation\\_report\\_final.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/docs/sba_consultation_report_final.pdf); y el estudio de 1999 de la Red europea de investigación sobre las PYME (ENSR) al que puede accederse en [http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise\\_policy/analysis/doc/ensr\\_6th\\_report\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/ensr_6th_report_en.pdf); así como las contribuciones específicas de organizaciones empresariales europeas tales como UEAPME y BusinessEurope, que pueden consultarse en sus respectivas páginas *web*.

<sup>8</sup> Los problemas de discriminación por razones de nacionalidad con que puedan enfrentarse las PYME, en beneficio de empresas locales o nacionales, representan infracciones manifiestas de la normativa comunitaria en materia de contratación pública. En ese sentido, dichas infracciones deben hallar una respuesta en el contexto de los medios de recurso previstos con arreglo a las Directivas 89/665/CEE y 92/13/CEE, o, por lo que respecta a la adjudicación de contratos no sujetos, o no plenamente sujetos, a las disposiciones de las Directivas sobre contratación pública, a la luz de las normas y principios establecidos en el Tratado CE. A este último respecto, la Comisión adoptó y publicó en 2006 una Comunicación interpretativa sobre el Derecho comunitario aplicable en la adjudicación de contratos no cubiertos o sólo parcialmente cubiertos por las Directivas sobre contratación pública (véase DOUE C 179 de 1.8.2006, p.2).

empresas, pues aportan soluciones a los problemas con que se enfrentan fundamental o exclusivamente las PYME. Asimismo, algunas de las normas o prácticas aplicadas en los Estados miembros proporcionan soluciones suplementarias o más específicas en este ámbito.

*Finalidad y contenido del «Código de buenas prácticas»*

En este contexto, el **presente documento tiene un doble propósito**, a saber: proporcionar a los poderes adjudicadores<sup>9</sup> de los Estados miembros orientaciones generales sobre cómo pueden aplicar el marco jurídico de la UE de manera que permita la participación de las PYME en los procedimientos de adjudicación de contratos, y poner de relieve una serie de normas y prácticas nacionales que facilitan el acceso de las PYME a los contratos públicos. Esas normas y prácticas, reunidas por vez primera en un único «Código», se ilustrarán a través de experiencias útiles procedentes de distintos Estados miembros<sup>10</sup>.

Con todo, hasta el momento, sólo un pequeño número de Estados miembros ha adoptado y aplicado una «estrategia», «programa» o «plan de acción» de alcance nacional, con el objetivo específico de potenciar el acceso de las PYME a los contratos públicos, lo que explica por qué solo muy contados Estados miembros han notificado un bloque completo de iniciativas en este ámbito, en tanto que la inmensa mayoría no ha notificado en los últimos años sino actuaciones esporádicas o actuaciones específicas de alcance limitado. Esta situación acentúa la necesidad de intensificar el intercambio de buenas prácticas entre las instancias decisorias de los Estados miembros, y de realizar un mayor esfuerzo por compartir con todos los interesados las enseñanzas extraídas de experiencias anteriores<sup>11</sup>.

El presente «Código de buenas prácticas» examina las posibles soluciones a las principales dificultades experimentadas y referidas por las PYME y sus representantes<sup>12</sup>, agrupándolas bajo los siguientes epígrafes:

- Superar las dificultades relacionadas con el tamaño de los contratos
- Garantizar el acceso a la información pertinente
- Mejorar la calidad y la comprensibilidad de la información proporcionada.
- Fijar niveles de capacitación y requisitos financieros proporcionados
- Aliviar la carga administrativa

---

<sup>9</sup> En el presente documento, el término «poder adjudicador» comprende tanto los poderes adjudicadores, en el sentido del artículo 1, apartado 9, de la Directiva 2004/18/CE, como las entidades adjudicadoras, en el sentido del artículo 2 de la Directiva 2004/17/CE.

<sup>10</sup> Las referencias a normas y prácticas de los Estados miembros no suponen en modo alguno la aprobación de todos y cada uno de sus pormenores por parte de la Comisión. Las referencias a la normativa y las prácticas de los Estados miembros se mencionan tal como las entienden los servicios de la Comisión. En efecto, al haber obtenido la mayor parte de la información a través de respuestas a cuestionarios dirigidos a representantes de poderes adjudicadores y de proveedores, la Comisión no puede garantizar que cada una de las medidas consideradas, según figura en la legislación nacional y viene aplicada por las autoridades nacionales, se ajuste plenamente a la normativa comunitaria en materia de contratación pública. Por otra parte, las contribuciones recibidas de los interesados revelan que, si bien se aplican algunas normas y prácticas similares en una serie de Estados miembros, muchas de ellas poseen características diferenciadas que no pueden quedar plenamente reflejadas en lo que no ha de ser sino un «Código de buenas prácticas» de carácter indicativo.

<sup>11</sup> A tal fin, la Comisión seguirá alentando la recopilación y el intercambio de prácticas a través de la Red de Contratación Pública (*Public Procurement Network - PPN*), que es una red de cooperación de autoridades competentes de los Estados miembros, ampliada a otra serie de países europeos ([www.publicprocurementnetwork.org](http://www.publicprocurementnetwork.org)).

<sup>12</sup> Véase la nota a pie de página nº 5.

- Poner énfasis en la relación calidad-precio y no meramente en el precio
- Conceder plazo suficiente para preparar las ofertas
- Velar por que respeten los plazos de pago.

Junto con las demás actuaciones a que alude la Comunicación de la Comisión sobre la «Ley de la pequeña empresa» en la UE, el presente Código de buenas prácticas constituye, por tanto, una respuesta funcional a la invitación formulada a la Comisión por el Consejo de Competitividad.

## 1. SUPERAR LAS DIFICULTADES RELACIONADAS CON EL TAMAÑO DE LOS CONTRATOS

Las PYME interesadas en la obtención de contratos públicos suelen lamentarse de su exclusión de hecho de los procedimientos de contratación pública, simplemente por no estar capacitadas para presentar ofertas por la totalidad del contrato. Si bien las características de un contrato de gran envergadura pueden justificar que se adjudique a un único contratista, los grandes poderes adjudicadores, incluidas las centrales de compras, siempre pueden tomar en consideración las posibilidades que se exponen a continuación.

### 1.1. Subdividir los contratos en lotes

Las Directivas sobre contratación pública permiten que los contratos se adjudiquen por lotes separados<sup>13</sup>. La subdivisión de las compras públicas en lotes **facilita, evidentemente, el acceso de las PYME, tanto en términos cuantitativos** (el tamaño de los lotes puede corresponderse mejor con la capacidad productiva de la PYME) **como cualitativos** (puede haber una correspondencia más estrecha entre el contenido de los lotes y el sector de especialización de la PYME). Por otra parte, la subdivisión de los contratos en lotes, favoreciendo así la participación de PYME, 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.

En este contexto, los poderes adjudicadores habrán de tener presente que, aun estando autorizados a restringir el número de lotes por los que los licitadores pueden presentar ofertas, no deben hacer uso de esa facultad de manera que altere las condiciones de competencia leal<sup>14</sup>. Por otra parte, conceder la **posibilidad de licitar por un número ilimitado de lotes** presenta la ventaja de no disuadir a los contratistas generales de participar ni desincentivar el crecimiento de las empresas.

A este respecto, cabe mencionar las siguientes disposiciones y prácticas nacionales:

#### **DISPOSICIONES NACIONALES**

**LA NORMATIVA AUSTRIACA 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.**

**EN FRANCIA, AL OBJETO DE FOMENTAR LA MAYOR COMPETENCIA POSIBLE,**

<sup>13</sup> Artículo 9, apartado 5, de la Directiva 2004/18/CE y artículo 17, apartado 6, letra a), de la Directiva 2004/17/CE.

<sup>14</sup> Además, a la hora de determinar las exigencias de publicidad que deben satisfacerse y el procedimiento que debe seguirse, los poderes adjudicadores han de atender al valor total estimado de todos los lotes.

**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.**

EN ALGUNOS ESTADOS MIEMBROS (HUNGRÍA, RUMANÍA), ADEMÁS DE FOMENTARSE LA SUBDIVISIÓN DE CONTRATOS EN LOTES, EXISTEN DISPOSICIONES EN LA NORMATIVA 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.

### **PRÁCTICAS APLICADAS**

EN IRLANDA, COMO TAMBIÉN EN OTROS ESTADOS MIEMBROS, ES PRÁCTICA HABITUAL DE NUMEROSOS PODERES ADJUDICADORES, AL 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 PYME, SIN NECESIDAD DE QUE EL PODER ADJUDICADOR DEBA OCUPARSE DE LAS DIFICULTADES QUE COMPORTA COORDINAR LA EJECUCIÓN DE LOS DIVERSOS LOTES.

EN 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.

- 1.2. Recurrir a la posibilidad de que los operadores económicos se agrupen y aprovechen su capacidad económica, financiera y técnica conjunta

Las Directivas sobre contratación pública<sup>15</sup> permiten a los operadores económicos **recurrir a la capacidad económica, financiera y técnica de otras empresas**, con independencia de la naturaleza jurídica de los vínculos que tengan con ellas, a fin de demostrar que satisfacen el nivel de competencia o capacidad exigido por el poder adjudicador. No obstante, el operador económico debe demostrar que dispondrá de los recursos necesarios para la ejecución del contrato.

Por lo que respecta a las agrupaciones de operadores económicos, las Directivas sobre contratación pública establecen ahora con claridad que la **agrupación podrá valerse de la**

---

<sup>15</sup> Artículo 47, apartados 2 y 3, artículo 48, apartados 3 y 4, y artículo 52, apartado 1, párrafo tercero, de la Directiva 2004/18/CE y artículo 53, apartados 4 y 5, y artículo 54, apartados 5 y 6, de la Directiva 2004/17/CE.

**capacidad de todos sus participantes.** Asimismo, la **agrupación podrá recurrir también a la capacidad de otras entidades no pertenecientes a la misma.**

Los poderes adjudicadores están obligados, en virtud de la normativa comunitaria, a aceptar esas formas de cooperación entre PYME. A fin de favorecer la mayor competencia posible, conviene que los poderes adjudicadores **pongan de manifiesto esa posibilidad en el anuncio de licitación.**

Por lo demás, y dado que la implantación de esas formas de cooperación entre PYME exige tiempo, los poderes adjudicadores deberían aprovechar la posibilidad de preparar el mercado para futuras contrataciones, publicando **anuncios de información previa que den a los operadores económicos margen de tiempo suficiente para preparar ofertas conjuntas.**

Es evidente que todas estas disposiciones y prácticas **facilitan la constitución de agrupaciones de PYME independientes** con la finalidad de licitar o presentar su candidatura en grandes contratos públicos, especialmente en el caso de contratos complejos que requieran competencias diversas.

A este respecto, cabe mencionar las siguientes prácticas nacionales:

#### **PRÁCTICAS APLICADAS**

LAS PYME PUEDEN RECURRIR, CON FACILIDAD, AL ASESORAMIENTO Y LA ASISTENCIA DE LOS INTEGRANTES DE LA RED **ENTERPRISE EUROPE NETWORK (EEN)** RADICADOS EN LOS ESTADOS MIEMBROS. CREADA EN 2008, LA EEN OFRECE ASISTENCIA Y ASESORAMIENTO A LAS EMPRESAS DE TODA EUROPA Y LES AYUDA A EXTRAER EL MÁXIMO PROVECHO DE LAS POSIBILIDADES EXISTENTES EN LA UNIÓN EUROPEA. AUN CONCEBIDOS ESPECÍFICAMENTE PARA LAS PYME, LOS SERVICIOS QUE OFRECE SE HACEN EXTENSIVOS A TODAS LAS EMPRESAS, CENTROS DE INVESTIGACIÓN Y UNIVERSIDADES DE EUROPA. LA RED PROPORCIONA INFORMACIÓN SOBRE LA NORMATIVA DE LA UE, **AYUDA A ENCONTRAR SOCIOS COMERCIALES**, PERMITE PARTICIPAR EN REDES DE INNOVACIÓN Y APORTA INFORMACIÓN SOBRE POSIBILIDADES DE FINANCIACIÓN (VÉASE: [HTTP://WWW.ENTERPRISE-EUROPE-NETWORK.EC.EUROPA.EU/INDEX\\_EN.HTM](http://www.enterprise-europe-network.ec.europa.eu/index_en.htm)).

#### 1.3. Aprovechar la posibilidad de celebrar acuerdos marco con varios operadores económicos y no exclusivamente con un único operador

Los procedimientos de contratación pública ofrecen a los poderes adjudicadores la posibilidad de celebrar un **acuerdo marco con varios operadores económicos**<sup>16</sup> y de organizar «**mini licitaciones**», abiertas a la participación de las partes en el acuerdo marco, a medida que se vayan haciendo patentes las necesidades de suministro del poder adjudicador. Frente a los mecanismos habituales de licitación, en los que el poder adjudicador busca un proveedor que le suministre todos los bienes durante un período determinado —lo que podría favorecer a empresas de mayores dimensiones—, los acuerdos marco pueden brindar a las PYME la

<sup>16</sup> Artículo 32 de la Directiva 2004/18/CE y artículos 14 y 40, apartado 3, letra i), de la Directiva 2004/17/CE.

posibilidad de competir por contratos que se hallen en condiciones de ejecutar. Tal es el caso, en particular, de los acuerdos marco que abarcan a un gran número de operadores económicos y están subdivididos en lotes, o de los contratos basados en tales acuerdos marco que se adjudican por lotes.

En todo caso, los poderes adjudicadores deben garantizar, sobre todo mediante la aplicación de criterios de selección proporcionados, que las PYME, que suelen considerarse excluidas de los acuerdos marco por razón del alcance de los mismos y por temor a lo complejo y dilatado del procedimiento de licitación, no se vean disuadidas de participar.

A este respecto, cabe mencionar las siguientes prácticas nacionales:

### **PRÁCTICAS APLICADAS**

EN RUMANÍA, EL PROBLEMA DE CÓMO GARANTIZAR QUE SE APLIQUEN CRITERIOS PROPORCIONADOS EN EL PROCESO DE INCLUSIÓN EN UN ACUERDO MARCO JUNTO A OTROS OPERADORES ECONÓMICOS SE HA ABORDADO A TRAVÉS DE UN DOCUMENTO DE ORIENTACIÓN, CON ARREGLO AL CUAL LOS NIVELES MÍNIMOS DE CAPACIDAD EXIGIDOS AL CELEBRAR UN ACUERDO MARCO **DEBEN ESTAR EN RELACIÓN Y GUARDAR PROPORCIÓN CON EL MAYOR DE LOS CONTRATOS QUE VAYA A CELEBRARSE, Y NO CON EL IMPORTE TOTAL DE LOS CONTRATOS PREVISTOS DURANTE TODA LA VIGENCIA DEL ACUERDO MARCO.**

EL REINO UNIDO HA FORMULADO ORIENTACIONES EN LAS QUE SE ACONSEJA A LOS PODERES ADJUDICADORES, AUN EN EL SUPUESTO DE QUE HAYAN CELEBRADO UN ACUERDO MARCO, QUE ESTUDIEN LA MANERA DE OBTENER LA MEJOR RELACIÓN CALIDAD-PRECIO, CONTEMPLANDO INCLUSO LA POSIBILIDAD DE ABASTECERSE AL MARGEN DEL CONTRATO MARCO<sup>17</sup> EN CASO DE QUE:

- LAS CONDICIONES DEL MERCADO A CORTO PLAZO (P.EJ., LA DISMINUCIÓN INESPERADA DEL PRECIO DE UN PRODUCTO DETERMINADO) RESULTEN MÁS VENTAJOSOS;
- EN LOS ACUERDOS MARCO VIGENTES NO SE OFREZCAN PRODUCTOS O SOLUCIONES INNOVADORAS.

EN ALEMANIA, LA EXPERIENCIA DEMUESTRA QUE LAS PYME ESTÁN BIEN REPRESENTADAS EN LOS ACUERDOS MARCO DESTINADOS A CUBRIR LAS NECESIDADES HABITUALES DE LOS PODERES ADJUDICADORES EN MATERIA DE SERVICIOS O SUMINISTROS A PEQUEÑA ESCALA (P.EJ., SERVICIOS DE IMPRENTA).

EL ESTUDIO DE UN CASO CONCRETO CORRESPONDIENTE AL REINO UNIDO ILUSTR A LA MANERA EN QUE SE CONCIBIÓ UN ACUERDO MARCO PARA PROVEEDORES DE MOBILIARIO DE OFICINA, QUE INCLUÍA TANTO A GRANDES COMO A PEQUEÑAS EMPRESAS. LOS GRANDES PROVEEDORES DE MUEBLES PODÍAN LOGRAR ECONOMÍAS DE ESCALA EN LO REFERENTE AL MOBILIARIO DE OFICINA ESTÁNDAR, EN TANTO QUE LAS PYME OFRECÍAN FLEXIBILIDAD A LA HORA DE SATISFACER LOS REQUISITOS DE ARTÍCULOS ESPECÍFICOS,

<sup>17</sup> En las condiciones establecidas en el acuerdo marco considerado, y mediante otro procedimiento de contratación pública, en su caso.

TALES COMO MUEBLES PARA SALAS DE RECEPCIÓN O DE CONFERENCIAS O SILLERÍA ESPECIAL. ESTOS ÚLTIMOS ARTÍCULOS SUELEN TENER QUE AJUSTARSE A ESPECIFICACIONES MÁS ERICTAS Y NORMALMENTE VARÍAN DE UN PEDIDO A OTRO. DE ESTE MODO, EL PODER ADJUDICADOR LOGRÓ CONDICIONES ECONÓMICAMENTE VENTAJOSAS TANTO EN RELACIÓN CON LOS MUEBLES ESTÁNDAR COMO CON LOS MUEBLES ESPECIALES.

1.4. Dar mayor visibilidad a las oportunidades de subcontratación y garantizar igualdad de condiciones a los subcontratistas

Como es natural, la aspiración de los operadores económicos es conseguir que se les adjudiquen los contratos, pues suelen considerar que la subcontratación reporta menores beneficios. Con todo, cuando se trata de contratos de gran envergadura, si las PYME no están en condiciones de asumir la función de contratista principal o de licitar conjuntamente con otras PYME, la subcontratación puede ofrecer buenas oportunidades, especialmente cuando éstas pueden aportar valor añadido mediante productos o servicios especializados o innovadores.

Cabe mencionar a este respecto las siguientes prácticas nacionales:

**PRÁCTICAS APLICADAS**

EL REINO UNIDO RECOMIENDA A LOS PODERES ADJUDICADORES QUE DEN MAYOR RELIEVE A LAS OPORTUNIDADES QUE LA SUBCONTRATACIÓN OFRECE A LAS PYME. SE ALIENTA A LOS PODERES ADJUDICADORES A CERCORARSE DE QUE SE DÉ VISIBILIDAD A LA CADENA DE SUMINISTRO, POR EJEMPLO:

- PUBLICANDO, EN LA PÁGINA WEB DEL PODER ADJUDICADOR, DE LOS NOMBRES DE LAS EMPRESAS QUE ACTÚAN EN CALIDAD DE PRIMER CONTRATISTA EN EL MARCO DE UN CONTRATO PÚBLICO, Y DE LOS PORMENORES DE CONTRATOS YA ADJUDICADOS O DE PRÓXIMA ADJUDICACIÓN;

- SOLICITANDO, EN SU CASO, A SUS PRINCIPALES PROVEEDORES QUE DEMUESTREN SU CAPACIDAD DE CONSEGUIR CONDICIONES ECONÓMICAMENTE VENTAJOSAS MEDIANTE EL RECURSO EFICAZ A SU CADENA DE SUMINISTRO, E INDIQUEN DE QUÉ MANERA PUEDEN LAS PYME APROVECHAR LAS OPORTUNIDADES DE SUBCONTRATACIÓN.

**Por otra parte, los poderes adjudicadores pueden, en función de lo que disponga la legislación nacional, incluir en los contratos que celebren una disposición con arreglo a la cual se prohíba a los contratistas principales otorgar a los subcontratistas condiciones menos favorables que las pactadas entre el poder adjudicador y el contratista principal.**

En este sentido, cabe mencionar las siguientes disposiciones nacionales:

**DISPOSICIONES NACIONALES**

DE ACUERDO CON LA LEGISLACIÓN ALEMANA, EL PODER ADJUDICADOR DEBE ESTIPULAR EN LA DOCUMENTACIÓN QUE EL **ADJUDICATARIO DEL CONTRATO NO PODRÁ IMPONER A LOS SUBCONTRATISTAS CONDICIONES MENOS FAVORABLES QUE LAS PACTADAS ENTRE ÉL MISMO Y EL PODER**

## 2. GARANTIZAR EL ACCESO A LA INFORMACIÓN PERTINENTE

Reviste una importancia capital para las PYME **que se les facilite el acceso o toda información pertinente sobre oportunidades de negocio** en el ámbito de los contratos públicos.

### 2.1. Mejoras inducidas por la contratación pública electrónica (*e-procurement*)

La contratación pública electrónica favorece la competencia, ya que facilita el acceso a la información pertinente sobre oportunidades de negocio. Puede, además, resultar especialmente ventajosa para las PYME, ya que les permite **una comunicación rápida y barata**; así, por ejemplo, puede descargarse el pliego de condiciones y cualquier otra documentación complementaria, sin gasto alguno de copia y envío. Las disposiciones específicas de las Directivas sobre contratación pública a este respecto establecen el oportuno marco jurídico en el que han de inscribirse las operaciones en este ámbito relativamente nuevo<sup>18</sup>.

Todos los Estados miembros han creado, o tienen previsto crear, una página *web* nacional sobre contratación pública, configurada de manera que fomente la contratación pública electrónica. Si bien en todos los Estados miembros existe la posibilidad de búsqueda de anuncios de licitación a través de portales *Web*, en muchos de ellos el número de tales portales habilitados por la Administración central o las Administraciones regionales y locales dificulta a los licitadores tener una visión de conjunto. Por otra parte, la utilidad práctica de esos portales *Web* (permitir a las empresas crear un perfil para recibir avisos sobre oportunidades de negocio, descargar directamente los pliegos de condiciones, presentar ofertas por vía electrónica, etc.) varía enormemente.

Sin perjuicio de las medidas mencionadas en la Comunicación de la Comisión sobre una «Ley de la pequeña empresa para Europa», cabría ahondar en las siguientes posibilidades:

- publicación de los anuncios de contratos públicos en línea;
- habilitación de **un único portal *Web* centralizado**, especialmente en los Estados federales o en grandes países;
- **libre acceso** a los anuncios;
- motor de búsqueda multifuncional;
- posibilidad de que las empresas creen un perfil, a fin de recibir avisos sobre oportunidades de negocio;
- **descarga directa** de los pliegos de licitación y la documentación complementaria;
- **sistema de licitación electrónica**, que permita a los poderes adjudicadores recibir ofertas por vía electrónica con sujeción a lo dispuesto en las Directivas sobre contratación pública en lo que respecta a la integridad de la información, la confidencialidad, la accesibilidad, etc.;

---

<sup>18</sup> Artículo 1, apartados 7 y 13, artículo 33, artículo 42, apartados 1, 4 y 5, y artículo 54 de la Directiva 2004/18/CE. Artículo 1, apartados 5, 6 y 12, artículo 15, artículo 48, apartados 1, 4 y 5, y artículo 56 de la Directiva 2004/17/CE.

Cabe señalar que en algunos Estados miembros se está estudiando la posibilidad de **presentar la información contenida en sus páginas Web en otras lenguas comunitarias**, permitiendo así un acceso directo y mejorado a los licitadores de otros Estados miembros. Este tipo de medidas facilitarían considerablemente la contratación pública transfronteriza.

A este respecto, cabe mencionar las siguientes prácticas nacionales:

#### **PRÁCTICAS APLICADAS**

EN LETONIA, TODOS LOS ANUNCIOS DE LICITACIÓN SE PUBLICAN EN UN **ÚNICO PORTAL WEB**, ACCESIBLE **GRATUITAMENTE** Y QUE INCLUYE UN **SERVICIO DE ACTUALIZACIÓN DIARIA**.

EN 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.

TAMBIÉN LITUANIA SE VALE DE UN ÚNICO PORTAL *WEB* PARA TODOS LOS ANUNCIOS DE LICITACIÓN, LO QUE OFRECE LA POSIBILIDAD DE EFECTUAR **BÚSQUEDAS MULTICRITERIO**, ADEMÁS DE INTERFACES DE USUARIO EN LITUANO E INGLÉS.

#### 2.2. Centros de información

La **asistencia personalizada** puede resultar de gran ayuda a las PYME.

A nivel europeo, las PYME pueden recurrir, con facilidad, al asesoramiento y la asistencia de los integrantes de la red ***Enterprise Europe Network (EEN)***, descrita más arriba, en la página 9.

Cabe mencionar, en este contexto, las siguientes prácticas nacionales:

#### **PRÁCTICAS APLICADAS**

NUMEROSOS ESTADOS MIEMBROS (ENTRE ELLOS, 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, ADEMÁS DE OFRECER ASESORAMIENTO Y FORMACIÓN. EN ALEMANIA, LOS DISTINTOS ESTADOS FEDERADOS MANTIENEN 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.

EN 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 Y LOS

OPERADORES ECONÓMICOS A LA HORA DE APLICAR LAS DISPOSICIONES LEGALES PERTINENTES. EN 2006, SE RECIBIERON MÁS DE 2 500 LLAMADAS TELEFÓNICAS. LAS EMPRESAS BUSCABAN SOBRE TODO DESPEJAR INTERROGANTES 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.

EN 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 PYME, A INTENSIFICAR SU PARTICIPACIÓN EN LOS PROCEDIMIENTOS DE ADJUDICACIÓN Y A MEJORAR SU CONOCIMIENTO DE LAS HERRAMIENTAS DE LA CONTRATACIÓN PÚBLICA ELECTRÓNICA.

### 2.3 Información a los licitadores

Además de un fácil acceso a toda información pertinente sobre oportunidades de negocio, es esencial ofrecer información a los operadores económicos que hayan participado en un procedimiento de adjudicación. En efecto, con vistas a la preparación de futuras ofertas, la opinión del poder adjudicador en cuanto a los méritos y las carencias de la oferta presentada resultará de gran utilidad para el licitador.

Para dar cumplimiento al principio de transparencia, las Directivas sobre contratación pública<sup>19</sup> prevén también la obligación de facilitar información a los licitadores.

## 3. MEJORAR LA CALIDAD Y LA COMPENSIBILIDAD DE LA INFORMACIÓN PROPORCIONADA

### 3.1. Formación y orientación de los poderes adjudicadores

La falta de información suficiente, pertinente y clara dificulta la **comprensión de las necesidades del poder adjudicador** y la formulación de una oferta adecuada. A subsanar esta situación debe estar enfocada la **formación y orientación de los poderes / las entidades adjudicadoras, con especial atención a la situación de las PYME** y a la configuración de un procedimiento de adjudicación que permita la participación de las PYME en pie de igualdad con las grandes empresas. En efecto, de las diversas consultas realizadas durante la preparación del presente Código de buenas prácticas, de las que se extrajo la conclusión de que la facilitación del acceso de las PYME a los contratos públicos exige un **cambio en la mentalidad de los poderes adjudicadores**, parece desprenderse que hay un cierto margen para potenciar la participación de las PYME en los procedimientos de adjudicación de contratos si se mejora la **profesionalidad en la contratación pública**.

Entre los aspectos que convendría estudiar en este contexto, cabe citar no sólo la forma de aplicar el marco jurídico vigente de manera que se garantice la participación de las PYME en procedimientos de adjudicación en igualdad de condiciones con las grandes empresas, sino asimismo aspectos referentes a la gestión, entre ellos, el modo de abordar los procedimientos

---

<sup>19</sup> Véanse el artículo 41 de la Directiva 2004/18/CE y el artículo 49 de la Directiva 2004/17/CE.

de licitación más complejos y las relaciones contractuales en caso de que los contratos se subdividan en lotes.

A este respecto, cabe mencionar las siguientes prácticas nacionales:

### **PRÁCTICAS APLICADAS**

EN AUSTRIA, LA CENTRAL DE COMPRAS HA INSTAURADO UN «CENTRO DE COMPETENCIA EN MATERIA DE CONTRATACIÓN PÚBLICA» ENCARGADO DE PRESTAR ASISTENCIA A LOS PODERES ADJUDICADORES A LA HORA DE PREPARAR LOS CONCURSOS. EL CENTRO AÚNA ASIMISMO EXPERIENCIAS EN LO QUE ATÁÑE A LA MANERA DE ABORDAR LOS PROBLEMAS ESPECÍFICOS DE LAS PYME.

EN IRLANDA, EL MARCO ESTRATÉGICO NACIONAL EN MATERIA DE CONTRATACIÓN PÚBLICA (*NATIONAL PUBLIC PROCUREMENT POLICY FRAMEWORK*) EXIGE A LOS ORGANISMOS PÚBLICOS QUE ADOPTEN PLANTEAMIENTOS MÁS INNOVADORES EN LO QUE RESPECTA A LA ADQUISICIÓN DE BIENES, SUMINISTROS Y SERVICIOS. EL PRINCIPAL OBJETIVO DEL MARCO DE ACTUACIÓN DE 2005 CONSISTE EN PROMOVER UN ENFOQUE ESTRATÉGICO Y PROFESIONAL DE LA FUNCIÓN DE CONTRATACIÓN PÚBLICA, QUE COMPORTA DOTAR A LOS PODERES ADJUDICADORES DE LA CAPACIDAD Y COMPETENCIA NECESARIAS. PARA PROMOVER EL NIVEL DE COMPETENCIA Y PROFESIONALIDAD QUE EXIGE LA IMPLEMENTACIÓN DEL MARCO ESTRATÉGICO EN MATERIA DE CONTRATACIÓN PÚBLICA, EL SERVICIO COMPETENTE (*NATIONAL PUBLIC PROCUREMENT POLICY UNIT*) AVALA UN **CURSO DE POSTGRADO MBS EN «STRATEGIC PROCUREMENT»**, EN LA DUBLIN CITY UNIVERSITY BUSINESS SCHOOL, QUE DIO COMIENZO EN SEPTIEMBRE DE 2006. POR OTRA PARTE, EL *INSTITUTE OF PUBLIC ADMINISTRATION*, ORGANISMO PÚBLICO DE EDUCACIÓN Y FORMACIÓN, HA CREADO UN NUEVO TÍTULO, EL «*CERTIFICATE IN STRATEGIC PROCUREMENT*». EN 2005/2006, **60 FUNCIONARIOS DE 40 ORGANISMOS** SIGUIERON CURSOS DE FORMACIÓN SOBRE PLANIFICACIÓN DE CONTRATOS EMPRESARIALES.

EN LOS PAÍSES BAJOS, EL MINISTERIO DE ECONOMÍA HA CREADO UNA AGENCIA ESPECIALIZADA, **PIANOO**, CON EL OBJETO DE FOMENTAR UNA MAYOR PROFESIONALIZACIÓN DE LOS PODERES PÚBLICOS POR LO QUE RESPECTA A LA CONTRATACIÓN. LA AGENCIA GESTIONA UNA PÁGINA *WEB* CON INFORMACIÓN ÚTIL Y ACTUALIZADA SOBRE NORMATIVA Y PRÁCTICA EN MATERIA DE CONTRATACIÓN PÚBLICA, FACILITA EL INTERCAMBIO DE BUENAS PRÁCTICAS ENTRE PODERES ADJUDICADORES Y ORGANIZA CON REGULARIDAD SEMINARIOS DESTINADOS A ESTOS ÚLTIMOS.

EN LAS DIRECCIONES DE INTERNET QUE FIGURAN A CONTINUACIÓN, PUEDEN ENCONTRARSE DOS EJEMPLOS DE DOCUMENTOS DE ORIENTACIÓN DESTINADOS A LOS PODERES ADJUDICADORES Y DESTINADOS ESPECÍFICAMENTE A FACILITAR EL ACCESO DE LAS PYME A LOS CONTRATOS PÚBLICOS (VÉASE LA NOTA 10):

[HTTP://WWW.OGC.GOV.UK/DOCUMENTS/CP0083 SMALL SUPPLIER BETTER VALUE.PDF](http://www.ogc.gov.uk/documents/CP0083_small_supplier_better_value.pdf) , **Y**,

[HTTP://WWW.BERCY.GOUV.FR/DIRECTIONS\\_SERVICES/DAJ/OEAP/PUBLICATIONS/DOCUMENTS\\_ATELIERS/PME\\_COMMANDE\\_PUBLIQUE/ACCES\\_GUIDE.HTM](http://www.bercy.gouv.fr/directions_services/DAJ/OEAP/PUBLICATIONS/DOCUMENTS_ATELIERS/PME_COMMANDE_PUBLIQUE/ACCES_GUIDE.HTM)

### 3.2. Formación y orientación de las PYME con vistas a la elaboración de ofertas

Por lo general, las PYME no cuentan con departamentos administrativos grandes ni especializados que estén familiarizados con el lenguaje y los procedimientos propios del ámbito de la contratación pública. De ahí que suelen experimentar mayores dificultades que las grandes empresas a la hora de buscar oportunidades de negocio y de elaborar ofertas. La mayoría de Estados miembros organiza conferencias, seminarios y sesiones de formación, y mantiene un servicio de asistencia. Parece, con todo, necesario seguir impulsando el desarrollo de orientaciones específicas y de formación en esta materia en beneficio de las empresas, incluidas las PYME.

En este contexto, cabe mencionar las siguientes prácticas nacionales:

#### **PRÁCTICAS APLICADAS**

EN FRANCIA, SE HA PUBLICADO UNA GUÍA PRÁCTICA DESTINADA A LAS PYME ACERCA DEL APROVECHAMIENTO DE LAS POSIBILIDADES QUE OFRECE EL MERCADO DE LA CONTRATACIÓN PÚBLICA («*GUIDE PRATIQUE POUR LA RÉPONSE DES PME À LA COMMANDE PUBLIQUE*») [HTTP://WWW.PME.GOUV.FR/ESSENTIEL/VIEENTREPRISE/GUIDEPRATIQUE-050208.PDF](http://www.pme.gouv.fr/essentiel/vieentreprise/guidepratique-050208.pdf)). LA GUÍA ASESORA A LAS PYME SOBRE LAS POSIBLES FUENTES DE INFORMACIÓN ACERCA DE LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO, LA MANERA DE FAMILIARIZARSE CON EL MARCO NORMATIVO PERTINENTE, LA FORMA DE ENTENDER LAS NECESIDADES EFECTIVAS DE LOS PODERES ADJUDICADORES A PARTIR DE LOS PLIEGOS DE CONDICIONES PUBLICADOS, LA MANERA DE DETERMINAR SI ESTÁN CAPACITADAS PARA EJECUTAR EL CONTRATO Y LA MANERA DE DEFINIR UNA ESTRATEGIA PARA PRESENTAR UNA OFERTA.

EN AUSTRIA, LA CENTRAL DE COMPRAS ELABORÓ UNA LISTA DE CONTROL QUE PUEDE UTILIZARSE Y PUBLICARSE COMO ANEXO DE LOS ANUNCIOS DE LICITACIÓN DE INTERÉS PARA LAS PYME Y CUYO OBJETO ES EVITAR LOS ERRORES MÁS FRECUENTES QUE COMETEN ESTAS ÚLTIMAS AL PRESENTAR UNA OFERTA.

EN EL REINO UNIDO, SE HA DESARROLLADO UN PROGRAMA DE FORMACIÓN EN BENEFICIO DE LAS PYME, QUE, EN EL PERÍODO 2005-6, SE IMPARTIÓ A MÁS DE 3 000 DE TALES EMPRESAS Y A 820 PODERES ADJUDICADORES A NIVEL REGIONAL. LA FORMACIÓN ESTABA ENCAMINADA A PROPORCIONAR A LAS PYME LOS CONOCIMIENTOS NECESARIOS PARA RESPONDER A LAS CONVOCATORIAS DE OFERTAS, Y CONCIENCIAR A LOS PODERES ADJUDICADORES DE LOS OBSTÁCULOS A QUE HAN DE HACER FRENTE LAS CITADAS EMPRESAS. VISTO EL ÉXITO DEL MENCIONADO PROGRAMA DE FORMACIÓN, EL REINO UNIDO HA DESARROLLADO RECIENTEMENTE UN CURSO EN LÍNEA DESTINADO A LAS PYME QUE LLEVA POR TÍTULO «CÓMO OBTENER UN CONTRATO» (*WINNING THE CONTRACT*), Y EN EL QUE SE OFRECEN CONSEJOS PRÁCTICOS QUE AYUDEN A LAS EMPRESAS A INFORMARSE DE LAS OPORTUNIDADES DE CONTRATACIÓN EN EL SECTOR PÚBLICO, ASÍ COMO UNA GUÍA PORMENORIZADA DEL PROCESO DE PRESENTACIÓN DE OFERTAS.

#### **4. FIJAR NIVELES DE CAPACITACIÓN Y REQUISITOS FINANCIEROS PROPORCIONADOS**

##### 4.1. Criterios de selección proporcionados

Las Directivas comunitarias sobre contratación pública confirman expresamente la jurisprudencia del Tribunal de Justicia Europeo, conforme a la cual los criterios de capacidad económica y financiera y de capacidad técnica deben **estar vinculados y ser proporcionales al objeto del contrato**<sup>20</sup>.

La aplicación de criterios de selección proporcionados reviste una **importancia capital para las PYME**, dado que la fijación de niveles de capacidad excesivamente elevados por parte de los poderes adjudicadores excluye de hecho a gran parte de esas empresas de la participación en procedimientos de licitación.

Hay numerosos criterios de selección posibles y son diversos los documentos mediante los cuales puede demostrarse el cumplimiento de esos criterios. Es preciso decidir qué criterios son los **adecuados en relación con el tipo de compra considerada y con el valor de la misma**. Todos los criterios de selección han de ser claros, no discriminatorios y proporcionados al contrato de que se trate.

Por lo que respecta a la capacidad técnica y profesional, el poder adjudicador debe optar por criterios de selección que le permitan determinar si un licitador posee la capacidad necesaria para la ejecución del contrato considerado, en lugar de valorar la capacidad general de los licitadores. No obstante, conviene evitar que la aplicación de esos criterios limite indebidamente el número de candidatos elegibles.

Por lo demás, los criterios de selección no deberán formularse de manera tal que se reduzca la competencia mediante la inclusión de aspectos escasamente pertinentes. Así, por ejemplo, una condición conforme a la cual sólo se tomará en consideración la experiencia adquirida en relación con el sector público, resulta, en sí, escasamente pertinente y limita la competencia.

Cabe mencionar, en este sentido, las siguientes disposiciones y prácticas nacionales:

#### **DISPOSICIONES NACIONALES**

EN LOS PROCEDIMIENTOS DE ADJUDICACIÓN DE CONTRATOS APLICADOS EN FRANCIA, EL MERO HECHO DE QUE UN CANDIDATO O UN LICITADOR NO PUEDA APORTAR PRUEBAS DE HABER EJECUTADO CONTRATOS DEL MISMO TIPO NO PUEDE CONSTITUIR UN MOTIVO DE ELIMINACIÓN DE DICHO CANDIDATO O LICITADOR, NI EXIME AL PODER ADJUDICADOR DE COMPROBAR SU CAPACIDAD PROFESIONAL, TÉCNICA Y FINANCIERA.

#### **PRÁCTICAS APLICADAS**

EL GOBIERNO BRITÁNICO RECOMIENDA A LOS PODERES ADJUDICADORES QUE, EN RELACIÓN CON CONTRATOS DE REDUCIDO VALOR, **EXIJAN ÚNICAMENTE LAS CUENTAS CORRESPONDIENTES A DOS EJERCICIOS** O, SI NO SE DISPONE DE TALES CUENTAS POR RAZONES OBJETIVAS (P.EJ., EMPRESA DE NUEVA CREACIÓN, ETC.), OTRA INFORMACIÓN APROPIADA, COMO, POR EJEMPLO, CUENTAS DE GESTIÓN.

EN LETONIA, LA OFICINA DE SUPERVISIÓN DE LOS CONTRATOS PÚBLICOS ACONSEJA A LOS PODERES ADJUDICADORES QUE, A LA HORA DE APLICAR LOS CRITERIOS RELATIVOS A LA EXPERIENCIA QUE DEBE POSEER EL LICITADOR, TOMEN SOBRE TODO EN CONSIDERACIÓN LA EXPERIENCIA DEL

<sup>20</sup> Artículo 44, apartado 2, párrafo tercero, de la Directiva 2004/18/CE

PERSONAL DE LA EMPRESA, EN LUGAR DE LA DE LA EMPRESA EN SÍ. LA RECOMENDACIÓN OBEDECE A QUE LA EXPERIENCIA DE LA EMPRESA EN SÍ NO GARANTIZARÍA, PROBABLEMENTE, EL CUMPLIMIENTO DEL OBJETIVO QUE PERSIGUE EL PODER ADJUDICADOR AL IMPONER TAL CRITERIO, SINO QUE SIMPLEMENTE AUMENTARÍA LA PROBABILIDAD DE QUE QUEDEN EXCLUIDAS PYME DE RECIENTE CREACIÓN CON PERSONAL ALTAMENTE CUALIFICADO.

EL EJEMPLO QUE SE EXPONE A CONTINUACIÓN, CORRESPONDIENTE AL REINO UNIDO, ILUSTRATA TAMBIÉN LA UTILIDAD DE ESTA PRÁCTICA. A PRINCIPIOS DE 2002, EL *SMALL BUSINESS SERVICE* (SBS) DEL REINO UNIDO INVITÓ A VARIAS EMPRESAS A PRESENTAR OFERTAS EN RELACIÓN CON UN CONTRATO DE DOS AÑOS DE DURACIÓN, VALORADO EN 500 000 LIBRAS ESTERLINAS ANUALES, PARA LA PUBLICIDAD, COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE UN PROGRAMA PÚBLICO. EL SBS RECIBIÓ SEIS PROPUESTAS, DE ELLAS, UNA PROCEDENTE DE UNA CONSULTORA CON SEIS EMPLEADOS. PESE A TRATARSE DE UNA PEQUEÑA EMPRESA CONSTITUIDA TAN SOLO UN AÑO ANTES, EL CONTRATO SE ADJUDICÓ A ESA EMPRESA. EL SBS ASUMIÓ EL RIESGO INHERENTE, EN RAZÓN DEL MAYOR COMPROMISO Y CALIDAD DE SERVICIO QUE COMPORTABA LA OFERTA DE LA CITADA EMPRESA. LA TASA DE UTILIZACIÓN DEL MENCIONADO PROGRAMA PÚBLICO AUMENTÓ, PASANDO DE UN 33 % A UN 90 %, Y EL NÚMERO DE CONSULTAS ANUALES ALCANZÓ LA CIFRA DE 30 000, FRENTE A LAS 9 000 PREVISTAS. ES ÉSTE UN EJEMPLO DE PEQUEÑA EMPRESA QUE, A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE PERSONAS CON EMPUJE, PUEDE APORTAR UN NIVEL DE INNOVACIÓN MUY SUPERIOR AL QUE OFRECE NORMALMENTE EL MERCADO GENERAL, JUNTO CON EL SERVICIO Y EL PARTICULAR COMPROMISO PERSONAL QUE SUELE ASOCIARSE A ESTE TIPO DE EMPRESAS.

4.2. Aprovechar la posibilidad que se presenta a los operadores económicos y a sus agrupaciones de demostrar su capacidad económica, financiera y técnica conjunta

Tal como se ha señalado más arriba (apartado 1.2), las Directivas sobre contratación pública ofrecen a los operadores económicos la posibilidad de recurrir a la capacidad económica, financiera y técnica de otras empresas, posibilidad que, claro está, permite a las PYME hacer frente más fácilmente a requisitos de capacitación y solvencia financiera exigentes.

4.3. Exigir únicamente garantías financieras proporcionadas

La exigencia, por los poderes adjudicadores, de garantías financieras desproporcionadas (p.ej., garantías bancarias que cubran los riesgos conexos al procedimiento de adjudicación y a la ejecución del contrato, incluso aquéllos que estén fuera del control de la empresa) representa un obstáculo para la participación de las PYME en la contratación pública. Por otra parte, **debería evitarse la retención prolongada e injustificada de los recursos** (p.ej., garantía de participación) de los operadores económicos **y alentarse una reducción de las garantías financieras en función de la ejecución del contrato**. Asimismo, los poderes adjudicadores podrían estudiar la posibilidad de no exigir garantías financieras de manera automática, sino sólo a partir de consideraciones relacionadas con la evaluación del riesgo.

A este respecto, cabe mencionar las siguientes disposiciones y prácticas nacionales:

**DISPOSICIONES NACIONALES**

DE ACUERDO CON LA LEGISLACIÓN BÚLGARA, NI EL IMPORTE DE LA

GARANTÍA DE PARTICIPACIÓN PUEDE EXCEDER DEL 1 % DEL VALOR DEL CONTRATO, NI EL IMPORTE DE LA GARANTÍA DE EJECUCIÓN DEL CONTRATO PUEDE EXCEDER DEL 5 % DEL VALOR DEL MISMO. POR OTRA PARTE, LA GARANTÍA DE PARTICIPACIÓN SE LIBERA, EN EL CASO DE CANDIDATOS NO SELECCIONADOS, DENTRO DE LOS TRES DÍAS SIGUIENTES A LA EXPIRACIÓN DEL PLAZO DE RECURSO DE LA RESOLUCIÓN DEL PODER ADJUDICADOR EN CUANTO A LA ADMISIBILIDAD, Y EN EL CASO DE CANDIDATOS SELECCIONADOS, DENTRO DE LOS TRES DÍAS SIGUIENTES A LA EXPIRACIÓN DEL PLAZO DE RECURSO DE LA DECISIÓN DE ADJUDICACIÓN.

LA LEGISLACIÓN ALEMANA SUPEDITA LA EXIGENCIA DE GARANTÍAS FINANCIERAS AL CUMPLIMIENTO DE DETERMINADAS CONDICIONES, EN PARTICULAR LA OBSERVANCIA DEL PRINCIPIO DE PROPORCIONALIDAD. EN LOS CONTRATOS DE OBRAS, PUEDEN EXIGIRSE GARANTÍAS FINANCIERAS RESPECTO DE CONTRATOS DE UN VALOR MÍNIMO DE 250 000 EUR. EN EL CASO DE CONTRATOS DE SERVICIO, EL UMBRAL ES DE 50 000 EUR.

EN MALTA, SE HA ELIMINADO LA EXIGENCIA DE UNA GARANTÍA BANCARIA POR CONTRATOS DE UN VALOR INFERIOR A LOS UMBRALES DE LA UE. DADO EL ELEVADO NÚMERO DE PYME QUE LICITAN POR ESOS CONTRATOS, LA MEDIDA SE HA CONSIDERADO UN PASO IMPORTANTE DE CARA A LA REDUCCIÓN DE OBSTÁCULOS PARA LAS PYME.

EN NUMEROSOS ESTADOS MIEMBROS, SEGÚN DEMUESTRA LA EXPERIENCIA, PUEDE REDUCIRSE LA CARGA QUE RECAE SOBRE LAS PYME SI NO SE EXIGE UNA GARANTÍA DE EJECUCIÓN POR EL VALOR TOTAL EN UN ÚNICO CERTIFICADO, SINO QUE PUEDEN PRESTARSE GARANTÍAS RESPECTO DE LAS DISTINTAS ETAPAS DE LA EJECUCIÓN MEDIANTE DOCUMENTOS SEPARADOS.

## 5. ALIVIA LA CARGA ADMINISTRATIVA

Uno de los motivos de queja más frecuentes de las PYME es el tiempo que requiere la cumplimentación de trámites administrativos. Por ello, dado que las PYME no suelen disponer de gran capacidad administrativa especializada, resulta imprescindible **reducir al mínimo los requisitos administrativos**. A este respecto, cabe formular algunas reflexiones.

Las Directivas sobre contratación pública disponen que los contratos se adjudicarán **una vez que** los poderes adjudicadores **hayan verificado la aptitud de los operadores económicos** por lo que respecta a la situación personal de los candidatos o licitadores, a su aptitud para ejercer la actividad profesional considerada, y a su capacidad técnica o profesional.

Concretamente, las Directivas sobre contratación pública enumeran una serie de supuestos en los que los poderes adjudicadores están obligados a excluir a candidatos o licitadores que hayan sido condenados mediante sentencia firme<sup>21</sup>, y permiten a los Estados miembros, dentro de ciertos límites, excluir a operadores económicos incurso en otra serie de supuestos<sup>22</sup>. Asimismo, las Directivas **establecen los límites** dentro de los cuales ha de

---

<sup>21</sup> El artículo 45, apartado 1, de la Directiva 2004/18/CE se refiere a casos bien definidos de participación en una organización delictiva, corrupción, fraude a los intereses financieros de las Comunidades Europeas, y blanqueo de capitales.

<sup>22</sup> El artículo 45, apartado 2, de la Directiva 2004/18/CE se refiere a los supuestos de quiebra, de delitos que afecten a la moralidad profesional, incumplimiento de las obligaciones tributarias y las relativas al

Llevarse a cabo la verificación de la aptitud de los candidatos y licitadores para desarrollar la actividad profesional considerada, y la comprobación de su capacidad técnica y profesional.

No obstante, en todos los casos, las Directivas sobre contratación pública dejan a la discreción de los Estados miembros la definición, de conformidad con su normativa nacional, de las modalidades de aplicación de las citadas verificaciones destinadas a determinar la exclusión o la aptitud de los operadores. Concretamente, **corresponde a los Estados miembros decidir qué datos han de figurar** en las pruebas documentales que los candidatos y licitadores deben aportar en los procedimientos de contratación pública, así como la manera y el momento en que esas pruebas documentales han de presentarse a los poderes adjudicadores antes de la adjudicación del contrato.

Así, por ejemplo, de conformidad con las Directivas sobre contratación pública y a fin de cerciorarse de la aptitud del adjudicatario del contrato, los Estados miembros podrán **invitar a los candidatos o licitadores**, respecto de la totalidad o parte de las pruebas documentales consideradas, **a que declaren por su honor** que reúnen todos y cada uno de los requisitos a los que se supedita dicha aptitud; **únicamente el licitador que haya presentado la mejor oferta** deberá entonces **presentar todos los certificados originales pertinentes** dentro de un plazo establecido. No obstante, para que tal procedimiento cumpla el objetivo que persiguen las Directivas sobre contratación pública —esto es, la aptitud del adjudicatario—, los Estados miembros deberán prever un sistema efectivo, proporcionado y disuasorio de sanciones aplicables en el supuesto de que el licitador que haya presentado la mejor oferta no esté finalmente en condiciones de aportar las pruebas documentales pertinentes en el plazo establecido o, peor aún, si se determina que incumple uno o varios de los requisitos a los que se supedita la aptitud de los candidatos o licitadores. En todo caso, si el licitador que presente la mejor oferta no aporta las pruebas documentales pertinentes, no obtendrá el contrato, que podría adjudicarse, sin embargo, al licitador situado en segundo lugar, siempre que esta posibilidad se haya indicado en el pliego de condiciones.

No obstante, **en aquellos casos en que los poderes adjudicadores decidan limitar el número de candidatos aptos** a los que se invitará a presentar ofertas, negociar o celebrar un diálogo competitivo —a lo que están autorizados en los procedimientos restringidos, los procedimientos negociados con publicación de anuncio de licitación y en los de diálogo competitivo—, deberán cerciorarse de que haya un número mínimo de candidatos aptos, de conformidad con las correspondientes disposiciones de las Directivas<sup>23</sup>. En otras palabras, los poderes adjudicadores no podrán invitar a presentar ofertas, iniciar negociaciones o celebrar un diálogo competitivo hasta tanto no hayan seleccionado el número mínimo de candidatos aptos previsto en las Directivas. En efecto, la introducción de esas disposiciones específicas de las Directivas de la UE obedeció a la voluntad de garantizar una verdadera competencia en tales casos entre un número suficiente de candidatos aptos.

Por otra parte, **puede resultar oportuno autorizar a los poderes adjudicadores** a dispensar a los candidatos y licitadores **de la obligación de presentar la totalidad o parte de las pruebas documentales exigidas en caso de que tales pruebas hayan sido ya presentadas** poco tiempo antes en relación con otro procedimiento de contratación y siempre que los documentos pertinentes se hayan expedido con una antelación determinada y razonable y no hayan perdido su validez. En tales casos, **podría invitarse** al candidato, licitador o solicitante

---

pago de las cotizaciones de la seguridad social, y grave falsedad en relación con determinados documentos.

<sup>23</sup> Véase, en particular, el artículo 44, apartados 3 y 4, de la Directiva 2004/18/CE.

considerado **a declarar por su honor** que las pruebas documentales se han aportado ya con motivo de un procedimiento de contratación anterior —que habrá de especificarse— y a confirmar que la situación permanece invariable. También en este caso, los Estados miembros deben prever un sistema efectivo, proporcionado y disuasorio de sanciones aplicables en el supuesto de que se demuestre finalmente que el licitador que ha presentado la mejor oferta no ha aportado las pruebas documentales pertinentes.

Por otra parte, la utilización de **formularios y certificados normalizados sucintos y sencillos** puede favorecer la pronta presentación de la información pertinente a los poderes adjudicadores por parte de las PYME.

Cabe mencionar, en este contexto, las siguientes disposiciones nacionales:

#### **DISPOSICIONES NACIONALES**

EN UNA SERIE DE ESTADOS MIEMBROS, ENTRE ELLOS LOS PAÍSES BAJOS, BÉLGICA, ITALIA Y HUNGRÍA, NO SE PERMITE —O NO SE PERMITIRÁ EN EL FUTURO— A LOS PODERES ADJUDICADORES EXIGIR A LOS LICITADORES QUE COMUNIQUEN HECHOS O DATOS QUE EL PODER ADJUDICADOR PUEDA VERIFICAR, CON FACILIDAD Y DE MANERA GRATUITA, EN UNA BASE DE DATOS AUTENTICADA Y ACCESIBLE POR VÍA ELECTRÓNICA (P.EJ., DATOS EMPRESARIALES).

#### **6. PONER ÉNFASIS EN LA RELACIÓN CALIDAD-PRECIO Y NO MERAMENTE EN EL PRECIO**

##### **6.1. Favorecer las soluciones cualitativas gracias a la posibilidad de adjudicar contratos sobre la base de la oferta económicamente más ventajosa**

Las Directivas sobre contratación pública ofrecen la posibilidad de adjudicar contratos sobre la base, bien del precio más bajo, bien de la **oferta económicamente más ventajosa**<sup>24</sup>. Esta última opción permite a los poderes adjudicadores tomar en consideración diversos elementos en relación con el objeto del contrato, tales como la **calidad**, el valor técnico, las características funcionales, los **costes de utilización**, la **rentabilidad**, el servicio postventa y la asistencia técnica, etc. De este modo, los poderes adjudicadores pueden **evaluar no sólo los costes directos de una adquisición, sino asimismo los costes de su ciclo de vida**. Se incentiva así a los operadores económicos a ofrecer al poder adjudicador auténtico valor añadido y se estimula la innovación, al fomentarse el desarrollo de productos sostenibles y mejores. Es éste un aspecto particularmente importante para el sector de las PYME, que representa una fuente de innovaciones y de importantes actividades de I+D.

A fin de garantizar que, a la hora de adjudicar un contrato, se tomen en consideración los costes del ciclo de vida de la adquisición y el criterio de la **oferta económicamente más ventajosa se aplique de manera eficaz y coherente**, el personal del poder adjudicador habrá de organizarse de tal forma que los usuarios finales del producto adquirido intervengan activamente en la etapa preparatoria de los procedimientos de contratación.

##### **6.2. Favorecer las soluciones innovadoras gracias a la posibilidad de definir las especificaciones técnicas en términos de rendimiento o de exigencias funcionales**

<sup>24</sup> Artículo 53, apartado 1, de la Directiva 2004/18/CE y artículo 55, apartado 1, de la Directiva 2004/17/CE.

Si bien las Directivas sobre contratación pública dejan plenamente a la discreción de los poderes adjudicadores la contratación de los bienes y servicios que satisfagan sus necesidades, es preciso evitar que se limiten las posibilidades de participación de empresas que aportan soluciones nuevas o innovadoras que pueden presentar una mejor relación calidad-precio.

Las especificaciones técnicas establecidas por los poderes adjudicadores deben permitir la apertura de los contratos públicos a la competencia. Para ello, deberían poderse presentar ofertas que reflejen la **diversidad de las soluciones técnicas disponibles en el mercado**. A tal efecto, las Directivas sobre contratación pública disponen que las especificaciones técnicas de un contrato pueden definirse en términos de rendimiento o de exigencias funcionales<sup>25</sup>. Se trata de un nuevo planteamiento en relación con las anteriores directivas, con arreglo a las cuales las especificaciones técnicas debían definirse en términos de normas.

Este enfoque orientado a los resultados, si bien permite a los poderes adjudicadores atender prioritariamente a sus verdaderas necesidades de compra —p.ej., las exigencias funcionales de un producto que deseen adquirir—, otorga a los licitadores plena libertad para desarrollar bienes o servicios nuevos o innovadores que puedan responder mejor a las necesidades concretas del poder adjudicador. Así pues, este nuevo planteamiento favorece a las PYME, en particular a las **PYME innovadoras**, que pueden experimentar dificultades a la hora de satisfacer las especificaciones técnicas aprobadas por los organismos de normalización reconocidos, pero que producen suministros, prestan servicios o emplean materiales, métodos o técnicas de elevado valor técnico o ambiental y pueden satisfacer las exigencias de rendimiento o funcionales establecidas por los poderes adjudicadores. De la información recibida de los Estados miembros se desprende que esta posibilidad puede revelarse de particular interés en ámbitos tales como el de los equipos informáticos.

Por otra parte, las Directivas sobre contratación pública ofrecen a los poderes adjudicadores la posibilidad de permitir a los licitadores que presenten variantes. Dado que los poderes adjudicadores no siempre cuentan con información actualizada sobre los bienes y servicios disponibles en el mercado, la autorización de variantes puede permitir también a los licitadores proponer soluciones innovadoras. En ese caso, los poderes adjudicadores que hagan uso de esa posibilidad deberán precisar en el pliego de condiciones los requisitos mínimos que hayan de satisfacer las variantes y cualquier exigencia específica en cuanto a la forma de presentación de las mismas.

A este respecto, cabe mencionar las siguientes prácticas nacionales:

#### **PRÁCTICAS APLICADAS**

LOS PODERES ADJUDICADORES, QUE SUELEN PODER DETERMINAR SUS NECESIDADES CON EXACTITUD, NO SIEMPRE SABEN CUÁLES DE LAS SOLUCIONES EXISTENTES RESULTAN MÁS ADECUADAS PARA SATISFACER ESAS NECESIDADES. SI BIEN POSEER UN BUEN CONOCIMIENTO DEL MERCADO CONSTITUYE, EN ESTE SENTIDO, UNA VENTAJA EVIDENTE, SIEMPRE RESULTA MÁS SENCILLO RECURRIR A PROVEEDORES Y PRODUCTOS CONOCIDOS. UNA **COMUNICACIÓN MÁS FLUIDA ENTRE LOS PODERES ADJUDICADORES Y LAS PYME INNOVADORAS** PUEDE, EN ESTE SENTIDO, RESULTAR BENEFICIOSA. ES ÉSE EL OBJETIVO DE UN PROGRAMA FRANCÉS

<sup>25</sup> Artículo 23, apartado 3, letras b), c) y d), de la Directiva 2004/18/CE y artículo 34, apartado 3, letras b), c) y d), de la Directiva 2004/17/CE.

(DENOMINADO «[MET]»), CONSISTENTE EN REUNIR A CERCA DE 20 PYME PARA QUE, EN UNA PRESENTACIÓN DE MEDIO DÍA DE DURACIÓN, EXPONGAN A LOS PODERES ADJUDICADORES SUS PRODUCTOS O SOLUCIONES INNOVADORAS EN UN DETERMINADO ÁMBITO TECNOLÓGICO.

SIGUIENDO UN PLANTEAMIENTO SIMILAR, EL REINO UNIDO HA PUBLICADO DIVERSOS DOCUMENTOS DE ORIENTACIÓN EN LOS QUE SE DESCRIBEN UNA SERIE DE HERRAMIENTAS Y TÉCNICAS CON VISTAS A LOGRAR UNA **PARTICIPACIÓN TEMPRANA EN EL MERCADO**, ENTRE ELLAS LA EXPLORACIÓN DE NUEVAS SOLUCIONES, ESTUDIOS DE MERCADO, CREACIÓN DE MERCADO, **ACTOS CON OCASIÓN DE LOS CUALES LOS LICITADORES POTENCIALES PUEDEN FORMARSE UNA IDEA MÁS CLARA DE LAS NECESIDADES DE LOS PODERES ADJUDICADORES**, UTILIZACIÓN DE PÁGINAS *WEB* Y DE PUBLICACIONES PROFESIONALES PARA ANUNCIAR LAS OPORTUNIDADES INMINENTES, PUBLICACIÓN DE ANUNCIOS DE INFORMACIÓN PREVIA, ORGANIZACIÓN DE «CONCURSOS DE IDEAS», ETC.

**Asimismo, las Directivas sobre contratación pública ofrecen distintas posibilidades para conjugar la I+D con la contratación pública.**

Concretamente, los poderes adjudicadores pueden adjudicar contratos públicos de suministro mediante procedimiento negociado, sin publicación previa de anuncio de licitación en el Diario Oficial de la UE, cuando los productos considerados se fabriquen exclusivamente con fines de investigación, experimentación, estudio o desarrollo<sup>26</sup>. Si bien tal procedimiento no puede hacerse extensivo a la producción en serie destinada a establecer la viabilidad comercial del producto o a recuperar los costes de investigación y desarrollo, puede aplicarse a una producción en cantidad limitada con objeto de aplicar los resultados de los ensayos de campo y de demostrar que el producto *se presta* a la producción o suministro a gran escala, satisfaciendo normas aceptables de calidad. En función del nivel de los requisitos cualitativos impuestos por el poder adjudicador antes de confirmar la compra de esa «primera producción», ese «contrato público de suministro» concreto puede considerarse legítimamente una primera selección en la que el adjudicatario puede basarse en sucesivos procedimientos de contratación «tradicionales», lo cual puede revestir particular interés para las PYME que asignan presupuestos sustanciales a la I+D.

Un margen de maniobra similar existe en relación con los contratos de servicios de I+D, a excepción de aquellos cuyos beneficios recaigan exclusivamente en los poderes adjudicadores para su utilización en el ejercicio de su propia actividad y con arreglo a los cuales los poderes adjudicadores remuneren íntegramente la prestación del servicio<sup>27</sup>.

No obstante, las Directivas sobre contratación pública habrán de aplicarse en relación con todo contrato que vaya más allá de «la producción o el suministro en cantidad limitada» a que se alude más arriba. En este contexto, tanto la reciente Comunicación sobre la contratación precomercial<sup>28</sup> como la «*Guide on dealing with innovative solutions in public procurement*» (Guía sobre la manera de abordar las soluciones innovadoras en la contratación pública)<sup>29</sup> aportan asimismo información de utilidad.

<sup>26</sup> Artículo 31, apartado 2, letra a), de la Directiva 2004/18/CE.

<sup>27</sup> Artículo 16, letra f), de la Directiva 2004/18/CE y artículo 24, letra e), de la Directiva 2004/17/CE.

<sup>28</sup> COM(2007) 799 de 14.12.2007.

<sup>29</sup> SEC(2007) 280.

## 7. DEJAR TIEMPO SUFICIENTE PARA PREPARAR LAS LICITACIONES

Por lo general, las PYME disponen de escasa o nula capacidad administrativa específica para ocuparse de la preparación del expediente de licitación. Los poderes adjudicadores deben ser conscientes de esta circunstancia al fijar los plazos, de manera que puedan favorecer la mayor competencia posible.

Las Directivas sobre contratación pública ofrecen la posibilidad de publicar, con carácter facultativo, **anuncios de información previa** a fin de permitir a los licitadores potenciales prepararse para presentar ofertas oportunamente en relación con los contratos anunciados<sup>30</sup>. **Esta posibilidad reviste particular importancia en el caso de contratos complejos y de gran envergadura, ya que la localización de socios con los que las PYME puedan presentar ofertas conjuntas puede requerir cierto tiempo.**

Cuando los poderes adjudicadores hagan uso de la facultad de reducir los plazos a raíz de la publicación de un anuncio de información previa, deberán cerciorarse de que este último sea lo bastante pormenorizado como para permitir a los operadores económicos preparar el proyecto.

## 8. VELAR POR QUE SE RESPETEN LOS PLAZOS DE PAGO

Las dificultades señaladas por los interesados por lo que respecta a los pagos por parte de los poderes adjudicadores han dado pie a una revisión global de las actuales disposiciones de la Directiva 2000/35/CE por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales. La evaluación en curso de la citada Directiva puede dar lugar a una propuesta de Directiva de modificación, destinada a reforzar la disciplina en este ámbito.

Es mucho, sin embargo, lo que pueden hacer entretanto los Estados miembros y los poderes adjudicadores para mejorar las condiciones de pago. En particular, puesto que las actuales disposiciones de la Directiva 2000/35/CE reducen sin lugar a dudas la carga financiera que pesa sobre las PYME —merced a la fijación, por defecto, de un plazo de pago de 30 días y de un tipo determinado de interés de demora, así como de procedimientos de cobro de las deudas no impugnadas—, es importante que esas condiciones se aprovechen al máximo.

Por lo que se refiere al pago a los subcontratistas, los **poderes adjudicadores** pueden **incluir asimismo en el pliego de condiciones cláusulas destinadas a garantizar que los pagos de sus proveedores a los subcontratistas se efectúen oportunamente** (véase el apartado 1.4) y que lo mismo ocurra a lo largo de la cadena de suministro.

A este respecto, cabe mencionar las siguientes disposiciones y prácticas nacionales:

### **DISPOSICIONES NACIONALES**

EN HUNGRÍA, LA NORMATIVA EXIGE QUE EL PODER ADJUDICADOR PAGUE AL LICITADOR EN UN PLAZO NO SUPERIOR A 30 DÍAS A PARTIR DE LA EJECUCIÓN DEL CONTRATO. EN CASO DE QUE SE DETERMINE QUE, PESE A HABER EJECUTADO EL CONTRATO, EL LICITADOR NO HA RECIBIDO EL IMPORTE QUE LE ADEUDA EL PODER ADJUDICADOR EN EL PLAZO ESTABLECIDO, PUEDE DETRAER ESE IMPORTE DIRECTAMENTE DE LA CUENTA BANCARIA DE DICHO

<sup>30</sup> Artículo 35, apartado 1, de la Directiva 2004/18/CE y artículo 41, apartado 1, de la Directiva 2004/17/CE.

PODER ADJUDICADOR.

### **PRÁCTICAS APLICADAS**

DE ACUERDO CON UN ESTUDIO RECIENTE REALIZADO EN FRANCIA, PARA MITIGAR LOS PROBLEMAS QUE SE DERIVAN DE LA MOROSIDAD, LOS PODERES ADJUDICADORES DEBERÍAN ADOPTAR LAS SIGUIENTES MEDIDAS:

- SIMPLIFICAR LA DOCUMENTACIÓN NECESARIA PARA EFECTUAR UN PAGO, Y UTILIZAR HERRAMIENTAS ELECTRÓNICAS;
- NO SUSPENDER PAGO ALGUNO SIN UN MOTIVO VÁLIDO;
- **FOMENTAR EL USO DE LOS MEDIOS ELECTRÓNICOS DE PAGO;**
- SIMPLIFICAR LOS CONTROLES; Y
- NO APLAZAR LOS PAGOS HASTA EL FINAL DEL EJERCICIO.

EN EL REINO UNIDO, LOS MINISTERIOS Y LOS ORGANISMOS DEPENDIENTES DE ELLOS ESTÁN OBLIGADOS A HACER UN SEGUIMIENTO DEL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES DE PAGO Y A PUBLICAR LOS CORRESPONDIENTES RESULTADOS EN SUS INFORMES MINISTERIALES O ANUALES. EL CUADRO RECOGE, DESGLOSADA POR MINISTERIOS, LA PROPORCIÓN DE FACTURAS PAGADAS DENTRO DE UN PLAZO DE 30 DÍAS, O DE CUALQUIER OTRO PLAZO DE CRÉDITO ACORDADO, PREVIO RECIBO DE UNA FACTURA VÁLIDA. POR LO DEMÁS, SE ACONSEJA A LOS PODERES ADJUDICADORES QUE REFLEXIONEN SOBRE LA CONVENIENCIA DE ESTABLECER **PAGOS** FRACCIONADOS O **INTERMEDIOS** (VINCULADOS, POR EJEMPLO, AL TRABAJO REALIZADO).