

LEGAL



Sector público

Seis pasos imprescindibles para sacar el máximo partido a la nueva ley de contratos

La norma, que entra en vigor mañana, aumenta el papel de la pyme

Las empresas deben perder el miedo a impugnar los procedimientos

J. M. MARTÍNEZ FERNÁNDEZ
VALLADOLID

Mañana, 9 de marzo, entra en vigor la nueva Ley de Contratos del Sector Público, una norma que supone una gran oportunidad para las pymes y las empresas de la economía social, cuya presencia se pretende potenciar en el mercado de las adjudicaciones. Hasta ahora, siete de cada diez euros de los contratos públicos son adjudicados a las diez mismas empresas, según datos de la Fundación Civio. Por ello, abrir un sector que mueve el 20% del PIB europeo o 200.000 millones de euros en España, abre un filón que muchas compañías están dispuestas a aprovechar.

La ley es una oportunidad de mejorar la colaboración público-privada que supone todo contrato, para que los ciudadanos reciban obras, bienes y servicios de gran calidad al mejor precio. El empresario, por su parte, es un colaborador necesario que debe aportar al sector público ofertas competitivas, innovadoras y socialmente responsables. No obstante, para sacar el máximo partido a la nueva norma, debe abordar seis actuaciones imprescindibles.

Registro de licitadores

Es necesaria la inscripción en el Registro Oficial de Licitadores y Empresas Clasificadas del Sector Público (o en el autonómico correspondiente) y mantener actualizados los datos. Este registro público recoge los datos de aptitud de los empresarios y facilita la acreditación de los mismos para todos los contratos. En las licitaciones tramitadas por el nuevo procedimiento abierto simplificado solo podrán participar empresas inscritas en él.



GETTY IMAGES

Plataforma de contratos

Las empresas deben darse de alta y manejar la Plataforma de Contratos del Sector Público (PCSP), página en la que se publicarán todos los contratos con concurrencia que celebre cualquier entidad del sector público. Recibir sus avisos es imprescindible para poder presentarse en tiempo y forma a las licitaciones. Los contratos no anunciados en ella serán nulos.

Formación electrónica

La contratación electrónica es en teoría obligatoria desde este viernes, por lo que los aspirantes a los contratos deben formarse para presentar sus ofertas en formato electrónico. Muchos poderes se retrasarán, pero es un camino que no tiene marcha atrás. El problema es que no se ha impuesto una plataforma única o se han homologado las privadas, lo que obliga a manejar

las más generalizadas, en especial, las que utilicen las Administraciones y entidades públicas.

Documento Europeo Único

Las sociedades tendrán que disponer del Documento Europeo Único de Contratación, un modelo de declaración responsable en el que se cargan los datos de capacidad, solvencia y habilitación profesional y se integrarán las referencias específicas de cada contrato. Paralelamente, los empresarios deben hacerse con certificados e informes de buena ejecución de sus trabajos anteriores.

Conocer los procesos

Recibir una formación básica sobre contratación pública para tener nociones sobre tipos de contratos y procedimientos; cómo analizar una convocatoria y preparar una oferta, o cómo completar la solvencia propia con medios

externos puede resultar determinante para la consecución del contrato.

Ser beligerante

Es recomendable recurrir las convocatorias en las que se haya restringido indebidamente la posibilidad de presentar una oferta. Debe perderse el miedo a recurrir, pues no se puede tomar ningún tipo de medida contra quien presenta la impugnación. Además, pueden presentarse simplemente alegaciones por múltiples razones, como contratos que no se hayan dividido en lotes sin justificación; exigencias de solvencia desproporcionadas o que el objeto del contrato sea poco preciso o contenga exigencias que restrinjan la competencia.

Las licitaciones mueven el 20% del PIB de la UE y 200.000 millones de euros en España, un filón para muchas empresas

JOSÉ MANUEL MARTÍNEZ es director del Observatorio de Contratación del Colegio de Secretarios, Interventores y Tesoreros de la Administración Local

Principios y oportunidades

► **Objetivos.** La Ley 9/2017, de Contratos del Sector Público, tiene como objetivo "diseñar un nuevo sistema de contratación pública más eficiente, transparente e íntegro".

► **Integridad.** Uno de los dos pilares sobre los que descansa el nuevo sistema es la integridad, concepto que abarca las medidas para prevenir la corrupción, reforzando la transparencia, ofreciendo mayores garantías de igualdad de trato e introduciendo más exigencias de motivación de las decisiones.

► **Estrategia.** El segundo pilar, la estrategia, supone emplear los recursos invertidos para implementar con ellos políticas públicas en materia social, medioambiental, de innovación y de promoción de las pymes.

► **Doble oportunidad.** La ley es una oportunidad. Primero, para el sector público, que puede dotarse de "obras, servicios y suministros de gran calidad", equilibrando criterios cualitativos y una eficiente utilización de los fondos. Y en segundo término, para el sector privado, dado el volumen de negocio que mueven los contratos públicos como por la garantía de pronto pago.