

Contratación y facturación electrónica

Madrid, 27 de septiembre de 2011

FUNDACIÓN DINTEL

“Licitaciones y subastas en la red”

1. SITUACIÓN ACTUAL

ASPECTOS LEGISLATIVOS

- El marco legislativo que regula y facilita la contratación electrónica está concluido:
 - **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.
 - **Ley 30/2007** de Contratos del Sector Público. **Disposición adicional decimonovena.** Uso de medios electrónicos, informáticos y telemáticos en los procedimientos regulados en la Ley.
 - **Reglamento** de Desarrollo de la Ley 30/2007.
 - **Órdenes** Ministeriales.

1. SITUACIÓN ACTUAL

PANORAMA DE LOS EXPERTOS

- Se conoce la opinión de los principales gestores y expertos en materia de contratación:
 - **Libro Verde** de la Comisión Europea
- Y se prevé un **nuevo paquete legislativo** en materia de contratación.

1. SITUACIÓN ACTUAL

ESTADO DEL ARTE

- Existen un conjunto de soluciones **técnicamente robustas**, que resuelven sobradamente las garantías jurídicas que exige la Ley 30/2007.
- Estas soluciones están **implantadas** con éxito en numerosas Administraciones Públicas, en el ámbito estatal, autonómico y local.
- Algunas soluciones de contratación que se han presentado:
 - PLYCA, de Nexus IT
 - Vortal
 - Pixelware
 - Bravo Solutions

1. SITUACIÓN ACTUAL

RESULTADO

- Sin embargo, no se ha conseguido el avance en contratación electrónica que se había previsto:
 - En panorama 2010 preveía que el 50% de la contratación se realizara mediante medios electrónicos, y sólo se ha conseguido llegar al 5%.

2. BARRERAS (i)

- Complejidad de la informatización de un procedimiento ya de por sí complicado.
- Aunque la Ley 30/2007 prevé la contratación electrónica, es muy difícil hacer una lectura informática o tecnológica EFICAZ de los preceptos de la Ley.
- La inercia del procedimiento actual de contratación, **convencional**, en los propios órganos de contratación y mesas de contratación.

2. BARRERAS (ii)

- Costes de despliegue, integración, formación y gestión del cambio.
- Desconfianza de las empresas en el entorno TIC.
- Desconocimiento de la tecnología.
- Necesidad de explicar los ahorros potenciales a los protagonistas de la contratación pública.

3. VENTAJAS (i)

PARA LOS ÓRGANOS DE CONTRATACIÓN:

- Ahorros derivados de una mayor concurrencia → mayor competencia → descuentos en las adjudicaciones.
- Ahorros derivados de reducción de los costes de los procedimientos tradicionales.
- Ventajas inherentes a un personal más capacitado, más innovador.
- Integración con los sistemas de backoffice.
- Centralización de determinados procesos de contratación, gracias a las TIC. Ejemplo, la reducción de los órganos de contratación en el Ejército.

3. VENTAJAS (ii)

PARA LOS LICITADORES:

- Disminución de la carga burocrática a través de los Registros centrales de licitadores, que en la mejor de las circunstancias pueden llegar a evitar la presentación del sobre A.
- Ampliación de la capacidad de negocio de las empresas, pues se rompen las barreras territoriales y se acercan procedimientos de licitación lejanos.

Se conseguiría el pretendido Mercado ÚNICO.

Parece que la experiencia de Portugal certifica que las PYMES pueden acceder a un mayor mercado.

3. VENTAJAS (iii)

VENTAJAS PARA AMBOS:

- Disminución de los tiempos de los procedimientos de adjudicación.
- Mayor transparencia y seguridad jurídica, pues deja evidencias electrónicas.

Aquí hay discusión, pues no parece que en con el procedimiento actual exista un déficit de seguridad jurídica y/o de transparencia.

4. RETOS (i)

- **Simplificar el procedimiento administrativo, sin perder seguridad jurídica.**
 - Evitar la entrega del sobre A. Como se ha conseguido en la Generalitat de Cataluña.
 - Pero la clasificación actual es demasiado gruesa, y no consigue discriminar la solvencia profesional en todas las ocasiones.
 - Se precisa un registro más detallado.

4. RETOS (ii)

- **Evolucionar el perfil** de los gestores de contratación de las AAPP, en dos líneas:
 - Pasar de pura formalidad en los expedientes, a entrar en el fondo en temas de solvencia, criterios de adjudicación y mecanismos de seguimiento de los criterios de adjudicación.
 - Los gestores y especialistas en contratación (funcionarios) deben evolucionar desde un modelo muy garantista basado en el papel, a un nuevo modelo basado en TIC, con unas garantías DISTINTAS pero igualmente válidas (aunque más complicadas técnicamente).

4. RETOS (iii)

- **Rediseñar** las características del modelo de contratación electrónica:
 - Se necesita un modelo interoperable, que conecte las herramientas de Registro de Licitadores, Tramitación de Expedientes, Sobre Digital, Subasta...
 - Se necesita un modelo transfronterizo, que garantice su funcionamiento en todo el espacio europeo.

4. RETOS (iv)

- **GENERAR CONFIANZA:**

- Entre los **licitadores**: Hay que generar confianza en las empresas. Ahora se fían más del registro tradicional en papel que del envío telemático.
- En los órganos y las mesas: Hay que generara confianza en las mesas de contratación y en los órganos de contratación, venciendo barreras como la encriptación, la gestión de sobres digitales...

La confianza en la seguridad de la tecnología se puede quebrar tan pronto se produzca un fallo en la parametrización o en la operación de los sistemas, y esta confianza es muy difícil de recuperar.

4. RETOS (v)

- **Desarrollar un nuevo modelo** de gestión de licitantes, lo cual implica revisar:
 - Los criterios de solvencia, para un nº mayor de licitantes.
 - Los criterios de adjudicación, intentar automatizarlos en la medida de lo posible.
 - La resolución de dudas y análisis de los pliegos.
 - La gestión de comunidades de licitantes, que se ampliará notablemente.
 - Y EL SOPORTE CONTINUO EN EL USO DE LA PLATAFORMA. ¡¡LAS PLATAFORMAS FALLAN, O PUEDEN SER OBJETO DE ATAQUES!!

4. RETOS (vi)

- **GARANTIZAR EL USO.** Diseñar, desarrollar y explotar soluciones ¡que se utilicen!
 - ¿Debe ser obligatoria la contratación electrónica?
 - Los proveedores de herramientas sostienen que sí, en aras a las ventajas que aportan estas soluciones.
 - Otras opiniones disienten, pues inciden más en las barreras que existen.
 - Es claro que el mantenimiento de los dos sistemas en paralelo es irracional e ineficaz.

4. RETOS (vii)

- **Palancas de uso:**
 - Difundir las ventajas de la contratación administrativa.
 - Ofrecer un valor añadido con respecto a la licitación convencional, como pueden ser:
 - El acceso a las puntuaciones por cada uno de los criterios.
 - Comparación con el ganador.
 - Acceso a la oferta del ganador, en el recurso ante el órgano de contratación.
 - ...

MUCHAS GRACIAS

PEDRO SERRERA COBOS
SUBDIRECTOR GENERAL DE SISTEMAS DE
INFORMACIÓN

Fraternidad Muprespa