

R.P.-S. MADRID.

El pasado 15 de enero, el Parlamento Europeo aprobó unas directivas que obligan a todos los Estados miembros a adaptar su legislación para que toda la contratación pública sea electrónica. El plazo estipulado: dos años. Jose Luis Arístegui, presidente de la Comisión de Contratación Electrónica de la Asociación Nacional de Empresas de Internet (Anei), tiene muy claro que las pymes y los actores que representan a estos colectivos son lo que más pueden ganar -o perder si la competencia europea nos gana la mano- a la hora de hacer realidad la licitación pública electrónica en España.

¿Qué necesita España para estar al día en materia de contratación electrónica?

El problema es puramente cultural, porque al final la tecnología, desde hace años, cubre tanto el proceso interno de la contratación electrónica, es decir la gestión del expediente administrativo, como la parte externa, la parte de licitación electrónica, la relación con los proveedores. Es una gestión del cambio la que hay que hacer. El Gobierno va tarde, llevan años con su plataforma de contratación del Estado, que es una web donde se publican las contrataciones, pero la parte de licitación electrónica no la tienen, la están desarrollando en estos momentos. Actualmente sólo publican los pliegos -las especificaciones que tienen que seguir las empresas-. A día de hoy estamos a la cola de Europa, países como Portugal, República Checa o los nórdicos van muy por delante de nosotros: sólo el 2 por ciento de las Administraciones españolas licitan electrónicamente.

Según los cálculos de Anei, el paso hacia la contratación pública electrónica supondrá un ahorro de 7.500 millones de euros anuales pero, ¿qué ocurre con la inversión inicial para informatizar el sistema?

Nuestra propuesta es que el sector

“La contratación pública olvida a las pymes”



NACHO MARTÍN

José Luis Arístegui

Presidente de la Comisión de Contratación Electrónica de Anei

Personal: nació en Vigo, casado y padre de tres hijos.

Carrera: Ingeniero informático de sistemas por la Universidad San Pablo CEU.

Trayectoria: mánager en Pescanova, director comercial del Grupo Almia, actualmente, director general de Vortal España y vocal en el proyecto de Smart Cities de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, además del cargo que desempeña en Anei.

privado provea al sector público de los servicios necesarios para la informatización, no tiene ningún sentido que en este país nos gastemos un dinero que no tenemos. Es un caso claro de competencia desleal hacia el sector privado. El Gobierno lo que quiere hacer a través de su plataforma de contratación electrónica es cubrir un proceso de licitación que el sector privado lleva más de cinco años haciendo con la plena satisfacción de las Administraciones públicas. Le hicimos una propuesta al director general de Patrimonio en mayo de 2013, y hasta la fecha, no ha habido ninguna respuesta. Ya existen diferentes comunidades autónomas que tienen plataformas; hace falta homologar el sector privado con ellas y, lo más importante, que sean interoperables, es decir, que se hablen unas con otras. No tiene sentido que una pyme tenga que darse de alta en seis o siete plataformas.

¿Cuáles son los diferentes plazos que se marcan desde Europa?

Lo que se pide para enero de 2016 es transponer la directiva a nuestra ley de contratos del sector público. Pero sí es verdad que se marca el horizonte de 2017, para la contratación electrónica de las centrales de compras. Y el 18 de junio de 2018 ya será obligatoria la licitación electrónica para todo el sector público. Si la directiva europea se transpone más tarde que en el

resto de los Estados miembros las pymes españolas tendrán una desventaja competitiva.

¿El mercado único de la contratación pública es factible a corto plazo?

El objetivo del Parlamento Europeo es que la contratación pública paneuropea sea una realidad, es decir, que una empresa de Murcia pueda licitar electrónicamente en Austria, y viceversa. A la que beneficia es a la pyme, que es la gran olvidada de la contratación pública. En España, para determinados contratos se exige tener una clasificación de solvencia. Esto significa que para poder participar tienen que cumplir con un mínimo de liquidez. Esto deja fuera de los contratos a muchas pymes y es un requisito que se quiere eliminar en las nuevas directivas europeas.

¿Se utilizará el inglés como idioma común para todas las contrataciones europeas?

Todavía no se sabe nada respecto a este tema. Lo primero que va a beneficiar es a la contratación entre las comunidades autónomas. Con los contratos menores, de menos de 18.000 euros sin publicidad, invitaban a tres proveedores; pero al abrirse al mercado te salen 18 ofertas, y al tener una plataforma de contratación, permite a la entidad pública tener unos análisis automáticos y no tener que abrir la documentación requerida sobre a sobre... La contratación menor supone, en el presupuesto de una Administración local, el 75 por ciento del total de media.

¿Cómo podrían apoyar el cambio hacia la contratación pública electrónica las asociaciones empresariales y las distintas Cámaras de Comercio?

Las Cámaras de Comercio son ideales para la dinamización, son perfectas para juntar a todos sus asociados y explicarles que es la licitación electrónica, la legislación, las directivas, y lo mismo con las asociaciones de empresarios.

Descubra la herramienta para moverse y ganar en los mercados

Invierta con éxito

Ecotrader.es



Más información en: 902 88 93 93