



Aclarando algunos conceptos erróneos que a veces se atribuyen a los contratos públicos

12-09-2018

Hay muchos mitos en torno a la contratación pública que podemos atribuir mayormente a la falta de información. A veces el sector público parece confuso y complejo, pero ¿realmente queremos tomar decisiones basándonos en lo que nos contaron y en suposiciones? En este artículo desmitificamos los conceptos erróneos que a veces se atribuyen a los contratos públicos.

Nuestro *partner* y colaborador Licitaciones.es, nos ofrece en este artículo las claves para desmitificar algunos conceptos erróneos, sobre los contratos públicos, que persisten en el imaginario colectivo.

1. “Los contratos públicos son solo para grandes empresas”.

– Según un estudio de GHK Consulting en la Unión Europea, las medianas y pequeñas empresas ganaron el 61% de las compras públicas. El 18% incluso son microempresas, es decir, las empresas que emplean a menos de diez trabajadores, con una facturación anual de menos de dos millones de euros.

Además, con la nueva ley de Contratos Públicos (que entró en vigor el 9 de marzo de 2018) se abren aún más las puertas para que las PYME ganen más concursos.

2. “Solo aquellos que ofrecen el precio más bajo ganan contratos”.

– Ésta puede haber sido una verdad en el pasado, cuando ofrecer un producto o servicio mucho mejor, a un precio superior, llevaba a la pérdida del concurso. Debido a los cambios recientes en la Ley de Contratación Pública los poderes adjudicadores deben incluir otros factores en sus criterios de evaluación, especialmente la calidad. Ahora sí, el dicho ‘lo barato sale caro’ también aplica a las compras públicas.

3. “El ganador (a menudo) se decide antes de la licitación”.

– Este es un tema complejo y que lleva a cierta controversia por lo que intentaremos ser concisos. Es cierto que hay casos en que los poderes adjudicadores intentan favorecer a los licitadores individuales, en particular a través de las especificaciones del contrato público.

Cuando pensamos en nuestras decisiones de compra, nos damos cuenta de que para nosotros también a veces es difícil de explicar el impulso de comprar sólo un producto de una marca en particular: tal vez es debido a la experiencia positiva del pasado o la fe en el nombre. Si bien una empresa privada puede decidir si vale la pena pagar una oferta un 2% más cara y sentirse más segura, las entidades públicas a menudo no pueden pagarla. O, por ejemplo, es más eficiente para ellos comprar impresoras de la compañía que ya tienen, solo por la facilidad de mantenimiento.

Un consejo muy importante: ante un concurso, muestre que su empresa ofrece la mejor solución al problema que quiere resolver la licitación. Las habilidades eficaces de auto-presentación y venta son una de las habilidades que pueden ayudar a sobrepasar las especificaciones del contrato y ganar a la competencia.

4. “Los organismos públicos pagan más tarde que las empresas privadas”.

– Es complicado apoyar o desvincular esta declaración ya que no hay estadísticas claras; algunas autoridades públicas pagan más tarde que otras, pero también es el caso de las empresas privadas. Lo que está claro es que las autoridades públicas siempre pagan y las compras que realiza están respaldadas por unos presupuestos públicos aprobados, por lo que la solvencia se le presupone.

El pago atrasado es sin duda mejor que el riesgo de no recibir ningún pago. Además, los procesos que a menudo requieren las compañías privadas que no pagan pueden costarle aún más tiempo y dinero.

Además, el artículo 198 de la nueva ley de contratación pública establece que *“la administración tendrá la obligación de abonar el precio dentro de los treinta días siguientes a la fecha de aprobación de las certificaciones de obra o de los documentos que acrediten la conformidad con lo dispuesto en el contrato de los bienes entregados o servicios prestados, sin perjuicio de lo establecido en el apartado 4 del artículo 210; y si se demorase, deberá abonar al contratista, a partir del cumplimiento de dicho plazo de treinta días los intereses de demora y la indemnización por los costes de cobro en los términos previstos en la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales”.*

5. “El proceso de licitación es demasiado burocrático”.

– Si bien es cierto que para participar en licitaciones se necesita documentación específica, realmente una vez conseguida para la primera presentación, las siguientes veces se reduce a los mismos documentos. Por esto mismo hay que pensar en el sector público como un proyecto a largo plazo, de la misma manera que nos preparamos para reuniones o presentaciones con clientes privados, debemos tomarnos el tiempo de juntar la documentación requerida y luego reutilizarla.

Noticias Relacionadas

- ‘Compras verdes’: oportunidad de discutir un nuevo marco antes de la aplicación normativa
- El gobierno elaborará un plan para incorporar criterios ecológicos en la contratación pública
- El Food Service Institute analiza el documento de la UE sobre compras públicas verdes
- ¿Cómo redactar los pliegos para licitar? No sólo el precio es importante