

Doble Grado en Administración y Dirección de Empresas y Sociología

Título: El futuro de la Contratación Pública eficiente, social y sostenible es ahora.

Análisis de la aplicación de los Sistemas Dinámicos de Adquisición en el ámbito de la educación, sanidad e investigación y su poder transformador en la Contratación Pública Moderna.

Autoría: Cristina Sebastián González

Tutoría: Climent Formoso Araujo

Departamento: Empresa y Sociología

Curso académico: 2024-2025



UNIVERSITAT DE
BARCELONA

“El éxito de la administración requiere aprender tan rápido como el mundo está cambiando”

Warren Bennis

Resumen

Las Administraciones Públicas tienen el objetivo de maximizar el bienestar social y conjunto, intentando mejorar continuamente sus prestaciones y servicios, a pesar de que no siempre consiguen hacerlo con la mayor eficiencia posible. Es por eso por lo que en este trabajo se analiza la importancia de la regulación pública eficiente, fuerte y ecuánime por parte de la Contratación Pública, centrando el análisis en la eficiencia que presentan los Sistemas Dinámicos de Adquisición, un nuevo sistema de racionalización que parece proclamarse la solución óptima para la compra pública. A partir del análisis de los resultados presentados por el SDA E23/02 licitado por el CSUC, se ha podido comprobar la validez, eficiencia y capacidad de estos sistemas para cambiar la Contratación Pública Moderna. Su flexibilidad, transparencia, dinamismo y digitalización permite abrir un nuevo camino a la compra pública, beneficiándose de las ventajas del sector privado y expandiendo el altruismo característico del sector público.

Palabras clave

Contratación pública, Objetivos de la Estrategia Pública Catalana, Licitación, Sistema Dinámico de Adquisición e Innovación y Desarrollo.

Abstract

Public administrations aim to maximise social and overall welfare, trying to continuously improve their services, although they do not always manage to do so as efficiently as possible. This is why this paper analyses the importance of efficient, strong and fair public regulation by Public Procurement, focusing the analysis on the efficiency of Dynamic Purchasing Systems, a new rationalisation system that seems to claim to be the optimal solution for public procurement. Based on the analysis of the results presented by the SDA E23/02 tendered by CSUC, the validity, efficiency and capacity of these systems to change Modern Public Procurement has been verified. Their flexibility, transparency, dynamism and digitalisation allow a new path to be opened up for public procurement, benefiting from the advantages of the private sector and expanding the altruism characteristic of the public sector.

Key words

Public Procurement, Objectives of the Catalan Public Strategy, Tender, Dynamic Procurement System and Innovation and development.

ÍNDICE

I. INTRODUCCIÓN	4
1.1. Motivación y justificación del tema	4
1.2. Pregunta de investigación y objetivos	5
1.3. Hipótesis	6
1.4. Metodología	6
1.5. Estructura del trabajo	7
II. MARCO TEÓRICO	8
2.1. La Contratación Pública	8
2.2. La contratación pública de soluciones innovadoras	10
2.3. Objetivos de la estrategia pública catalana	11
2.4. Medios públicos y privados para la obtención de los objetivos	14
2.5. Aplicación de la contratación pública	16
2.5.1. Fases de las licitaciones	17
2.5.2. Tipos de licitaciones	17
2.6. Presentación del Consorci de Serveis Universitaris de Catalunya (CSUC)	20
2.7. Sistema Dinámico de Adquisición Expediente E23/02 implementado en el CSUC	21
III. ANÁLISIS	23
3.1. Metodología aplicada	23
3.2. Sistema Dinámico de Adquisición como herramienta para la obtención de los objetivos	24
3.2.1. Digitalización y Transparencia	24
3.2.2. Incentivo en la participación de PYMES	31
3.2.3. Adaptabilidad	33
3.2.4. Aumento de competencia	34
3.2.5. Compra de innovación	36
3.2.6. Calidad vs. precio	38
3.2.7. Inclusión de Criterios Sociales	40
3.2.8. Aplicación de la Economía Social y Circular	43
3.2.9. Estabilidad Social	45
3.2.10. Profesionalización	47

IV. ACTUACIÓN CONJUNTA DE LA CONTRATACIÓN PÚBLICA CATALANA JUNTO CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE	48
4.1. SDA's como ejemplo de acciones conjuntas a pequeña escala	49
4.2. El papel del SDA en el de desarrollo empresarial y económico	50
4.3. El papel del SDA en el desarrollo social y sostenible	52
4.4. Posibles ámbitos de aplicación de los sistemas dinámicos de Adquisición ...	53
V. CONCLUSIONES	55
5.1. Resultados obtenidos	56
5.1.1. <i>Hipótesis</i>	56
5.1.2. <i>Pregunta de investigación</i>	59
5.1.3. <i>Objetivos</i>	60
5.2. Experiencia propia. Limitaciones y puntos fuertes.....	61
5.3. Posibles ampliaciones futuras	62
5.4. Reflexiones finales	63
VI. ANEXOS	64
6.1. Gráficos de las tablas comparativas mostradas en el apartado 3 de Análisis	64
6.2. Correo a profesor de instituto (Lluís Cerdan)	67
6.2.1. <i>Respuesta recibida del profesor del Instituto</i>	68
6.3. Propuesta de encuesta a realizar.....	68
VII. BIBLIOGRAFÍA	76

I. INTRODUCCIÓN

El avance social, empresarial y económico son algunos de los objetivos fundamentales de toda sociedad, con el fin de avanzar en el desarrollo humano y permitir una vida plena para todos nosotros. Es por esta razón, que la investigación en el ámbito de las ciencias, en especial en las ciencias de la salud, debe ser impulsado por las diferentes esferas políticas y económicas, además de cerciorarse de que todos los ciudadanos sean beneficiados por ello.

En el presente trabajo se presenta la importancia de la contratación pública, la necesidad de impulsar sus objetivos y el análisis del impacto social y empresarial tras aplicar herramientas pioneras en la compra pública. Para poder llevarlo a cabo, se centrará en el análisis de los Sistemas Dinámicos de Adquisición (en adelante, SDA) dentro del marco de la investigación pública, intentando demostrar cómo esta herramienta de contratación pública permite conseguir los objetivos fijados por la contratación pública, además de otorgar varios beneficios sociales.

Se demostrará la importancia de las administraciones públicas para el avance de la investigación, relacionando el uso de las compras conjuntas con los Objetivos de Desarrollo Sostenible¹ y proponiendo posibles ámbitos en los que implementar los SDA para mejorar la eficiencia en el marco de la investigación pública.

1.1. Motivación y justificación del tema

Hace tan solo unos meses, tuve la suerte de iniciar mi vida profesional en el Consorci de Serveis Universitaris de Catalunya (en adelante, CSUC), una entidad pública que tiene como principal objetivo compartir servicios académicos, científicos y bibliotecarios, entre otros, a todo el sistema universitario y de investigación nacional. Gracias a su gestión de las compras conjuntas, de la creación de sinergias y del fomento de economías de escala, el CSUC permite a todos los centros adscritos beneficiarse de un sinnúmero de ventajas.

Entre todas las contrataciones y compras conjuntas que licita el CSUC, destaca el Sistema Dinámico de Adquisición Expediente 23/02 de Material de Laboratorio. Un SDA que envuelve a más de 350 proveedores y que coordina a más de 40 entidades de toda España, trasladando a la práctica la cooperación público-privada, el aumento de las

¹ Los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) son un total de 17 metas a nivel global, delimitadas por la Asamblea General de las Naciones Unidas en 2015. Se centran en abordar los principales desafíos sociales, económicos y ambientales del planeta, promoviendo el bienestar, la equidad y la prosperidad (Naciones Unidas, 2024)

sinergias y la obtención de mejoras en cuanto a la eficiencia del ámbito de la investigación pública.

Verme envuelta en este mundo hizo que despertara mi interés por las administraciones públicas, la contratación pública y la necesidad de unos organismos públicos potentes, bien estructurados y de gran eficiencia. Siempre he pensado que una red pública, fuerte y bien coordinada es la base de toda sociedad desarrollada, justa y equitativa, y he entendido que sin organismos públicos que persigan estos objetivos, es totalmente imposible conseguirlo.

Por esta razón y con la intención de aportar un granito de arena a la investigación pública, al avance de la sanidad pública y de calidad y a la mejora de la eficiencia de las administraciones comunes, he decidido dirigir mi Trabajo Final de Carrera al estudio de la eficiencia de los SDA, con el fin de poder demostrar las ventajas de su implementación y poder evidenciar la competencia de las administraciones públicas.

1.2. Pregunta de investigación y objetivos

Siguiendo con los puntos expuestos, la pregunta de investigación principal del estudio es:

¿Los SDA permiten realmente mejorar los procesos de compra pública, reduciendo costes, obteniendo sinergias y, por ende, impulsar la investigación pública?

Para poder dar respuesta a esta pregunta de investigación, se han fijado unos objetivos generales, con el fin de delimitar los temas abordados en el trabajo. Los objetivos a seguir para la realización del presente estudio son:

- Descripción e interpretación de los objetivos marcados por la estrategia pública catalana.
- Análisis de las características, funcionalidades y propiedades de los Sistemas Dinámicos de Adquisición, intentando observar su papel en la obtención de los objetivos de contratación pública.
- Estudiar los cambios y variaciones que sufren las estrategias empresariales privadas para poder adaptarse al marco de contratación pública.
- Revisión del impacto social de la aplicación de los SDA, tratando de analizar el aumento de la innovación pública, los beneficios que presenta para las pequeñas empresas, la mayor persecución de los beneficios sociales, entre otros.

- Valorar la similitud de la contratación pública nacional con las acciones conjuntas que lidera la Unión Europea, revisando la relación de la compra pública con los ODS.
- Por último, encontrar posibles ámbitos en los que poder aplicar los SDA para mejorar su eficiencia y permitir un mayor desarrollo social.

1.3. Hipótesis

A partir de los objetivos detallados, se presentan las hipótesis planteadas para el trabajo. La hipótesis principal y general es la siguiente:

Los SDA permiten mejorar la eficiencia de la investigación pública, gracias a las ventajas que otorga en el ámbito de la contratación pública, reduciendo costes, obteniendo sinergias e impulsando la innovación tecnológica y empresarial.

Las hipótesis específicas son:

- El SDA ha permitido trasladar a la realidad algunos de los objetivos de estrategia pública catalana (como la reducción de la burocracia, el impulso de la transparencia, la reducción de los problemas legales y/o contractuales, el aumento de la participación de las PYMES, etc.).
- Gracias al SDA se ha mejorado la cooperación público-privada, aportando grandes beneficios a las dinámicas de compra pública, modificando positivamente el mercado (aumentando la eficiencia, mejorando la competencia dinámica, reduciendo los costes de compra final, adaptándose a las nuevas necesidades económicas y obteniendo unos resultados económicos positivos).
- La gran flexibilidad que ofrece el SDA impulsa la participación de más proveedores, aumentando la satisfacción de los usuarios y, como resultado, mejorando los procesos de innovación de los centros participantes.

1.4. Metodología

Teniendo en cuenta los objetivos especificados y las hipótesis planteadas, la metodología empleada para la consecución del trabajo será de carácter mixto, aplicando métodos cualitativos y cuantitativos.

Se estudiará la literatura científica actual, analizando varios informes, artículos y estudios de información relacionados con el tema. Interpretaré y observaré el funcionamiento, las características y el impacto del SDA E23/02 de Material de Laboratorio licitado por el CSUC. Las herramientas cualitativas nos permitirán abordar temáticas en las que los

datos cuantitativos no son suficientes o, bien, no las demuestran en su totalidad (Jennifer, C. y Conejero, S.; 2020), especialmente, en el estudio del ámbito público, donde se abarcan aspectos relacionados con el avance social, teniendo que prestar atención a los datos descriptivos y la conducta observable (Walker Janzen, W.; 2016).

A esta revisión de la literatura científica actual, se le sumará el análisis cauteloso y amplio de los manuales de procedimiento relacionados con el objeto de este estudio. Estos manuales que, posteriormente comentaremos con más detalle, serán la base de nuestro análisis cualitativo, interpretando, detallando y analizando cómo incluyen o, por el contrario, cómo excluyen aquellos aspectos que se sitúan en el foco de nuestra investigación.

Por último, para aportar datos cuantitativos, se evaluarán los resultados numéricos que nos ofrece el CSUC en cuanto a la participación de la contratación conjunta mencionada. Se estudiará el aumento del presupuesto, el incremento de usuarios, el crecimiento de las compras y otras variables. La totalidad de los datos presentados se obtendrán a través de la plataforma del CSUC, así como de los documentos de análisis y recogida de datos a los que puedo acceder. El análisis de los datos nos permitirá fundamentar nuestro estudio en evidencias reales y proporcionar un estudio más específico, captando la mayor diversidad de variables posibles.

1.5. Estructura del trabajo

Para poder ordenar la información expuesta y presentar un redactado coherente, el presente trabajo constará de diferentes partes, empezando por aquello más específico y acabando con algunos puntos más generales. La estructura es la siguiente:

Marco teórico: con el fin de introducir el tema principal y situarnos dentro del marco de la contratación pública, se realizará un pequeño análisis de la literatura sobre el tema mencionado. Se detallará la definición de SDA, así como sus características, además de exponer su uso y aplicación actual.

Análisis: siendo parecido a lo que sería un marco práctico, en este apartado, se abordará la investigación principal de este trabajo, exponiendo los datos cualitativos y cuantitativos obtenidos. La presentación de los datos irá acompañada de la comprensión de estos, intentando acercarnos a los objetivos detallados.

Conclusiones: se dará respuesta a la pregunta de investigación inicialmente planteada, así como la comprobación de las hipótesis. Se especificará, además, un breve resumen de los resultados obtenidos y se detallarán aspectos generales de la investigación.

II. MARCO TEÓRICO

Con el fin de situarnos dentro del ámbito de la contratación pública, del proceso que siguen las administraciones públicas para adquirir bienes, servicios o ejecutar obras, así como para pincelar algunos conceptos legales y detallar las innovaciones de este marco, se presenta, a continuación, un breve marco teórico.

Si quisiéramos elaborar un marco teórico complejo y que envolviera todos los conceptos de la contratación pública, deberíamos dedicar todo el esfuerzo a un único trabajo. La contratación pública se desarrolla a partir de múltiples interrelaciones entre disciplinas de todo tipo, necesitando explicaciones legales y económicas hasta sociológicas y políticas. Es por esta razón que, en este pequeño trabajo, nos centraremos en introducir las bases de la contratación pública y en detallar los aspectos que más nos afectan, como son los procesos de innovación y los marcos legales concretos de los Acuerdos Marcos y los Sistemas Dinámicos de Adquisición, dejando el resto de puntos para posibles futuros trabajos.

2.1. La Contratación Pública

La contratación pública se entiende como los *“procesos de adquisición, por parte de las entidades públicas, de bienes y servicios que no son capaces de producir con sus propios medios mediante un procedimiento de carácter reglado y oneroso”* (Fernández, K. y Fernández, J.; 2024).

Para que se puedan considerar contratos públicos, deben celebrarlo las entidades que integran el sector público (incluyendo las administraciones públicas y los poderes adjudicadores²). Así mismo, para que cumpla el carácter oneroso, el contrato debe ofrecer algún tipo de beneficio económico, directo o indirecto para el contratista (Gobierno de Canarias, 2022).

Su relevancia recae sobre aspectos económicos y sociales, implicando la gestión de recursos públicos, afectando al conjunto de la población. Se estima que, en el pasado año, el peso de la contratación pública alcanzó el 11,55% del PIB Español y el 24,87% del total del gasto público (OIReScon, 2024), enfocando su misión principal al impulso de los objetivos sociales, ambientales y de innovación conjunta (INAP; 2024).

Su marco legal queda delimitado por las indicaciones y directrices de la Unión Europea, señaladas en la Directiva 2014/24/UE³, asentando sus bases en unos objetivos y

² Los poderes adjudicadores son entidades públicas que tienen la capacidad legal para adjudicar contratos de carácter público, a pesar de que no tienen por qué formar parte de la Administración Pública (ObCP, 2017).

³ La Directiva 2014/24/UE del Parlamento Europea y del Consejo, vigente desde el 26 de febrero de 2014, regula la contratación pública europea y enmarca los límites de actuación para todos sus estados miembros. Incluye mejoras y procesos de innovación que se han ido asentando en los diferentes países (Directiva 2014/24/UE, 26 de febrero, 2014)

estrategias compartidas por todos los estados miembros. A partir de estas recomendaciones, cada estado puede concretar sus objetivos de estrategia nacional, así como sus propias normativas aplicables. La normativa nacional sobre la cual recae la ley de contratación pública es la Ley 9/2017 (LCSP)⁴, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, en la que se transponen los límites de actuación previamente identificadas por la UE.

El objetivo de la Contratación Pública es reducir y simplificar los procesos de compra pública, incorporando ciertos aspectos del mercado privado, como es la persecución de la eficiencia económica, la reducción de los costes y la mejora de la competencia. Sin embargo, al tratarse del marco público, surgen ciertos retos, como la resistencia al cambio por parte de las fuerzas estatales, la falta de cooperación público-privada, la politización de las decisiones económicas y la inestabilidad de los marcos legislativos (Gimeno Feliu, J. Maria; 2022). Ante esta situación, se ha intentado modernizar los procesos de contratación pública, con el fin de modernizar los procedimientos, estandarizando las normativas y aportando soluciones dinámicas e innovadoras.

Este marco dinámico permite descentralizar los procesos de compra pública, dando cierto margen de actuación a cada una de las comunidades autónomas, pudiendo adaptar la LCSP a sus propias necesidades, promoviendo el lema europeo, *“la unidad en la diversidad”* (Gimeno Feliu, J. Maria; 2022).

La Contratación Pública puede ofrecer grandes beneficios y ventajas económicas y sociales al conjunto de la población, por lo que una buena aplicación de esta, consolidando unas bases de compra pública responsables, eficientes y juiciosa puede permitir acercarnos al cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Invertir conscientemente los recursos públicos disponibles en compras públicas coherentes, nos puede acercar a una mayor sostenibilidad social y ambiental, a una menor desigualdad económica y a una repartición de oportunidades más equitativa.

La redacción de los pliegos constituye las bases de todos los contratos públicos, siendo las líneas definitorias de la trayectoria que toma cada una de las compras públicas. Con el objetivo de responsabilizar el gasto de la contratación pública, deben incorporarse cláusulas de carácter obligatorio en los pliegos, que aludan a aspectos sociales y medioambientales, asegurando una gestión de los recursos consciente y ecuánime.

Los procesos de compra pública han ido evolucionando a lo largo de los últimos años, aportando, cada vez más, aspectos innovadores que ofrecen una mayor transparencia, mejor eficiencia y menores costes, acercándonos a la contratación pública de innovación.

⁴ La Ley 9/2017 de Contratos del Sector Público (LCSP), de 8 de noviembre, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014.

2.2. La contratación pública de soluciones innovadoras

Los objetivos de la contratación pública han ido variando a lo largo de los años, incorporando, cada vez más, nuevos aspectos que atienden nuevos marcos y ámbitos. La complejidad de las necesidades actuales, de los procesos de compra, y de los requisitos en cuanto a materia de investigación, han impulsado las compras públicas de soluciones innovadoras (CPI).

Cuando hablamos de innovación en contratación pública, nos referimos a todas las compras públicas de *“los servicios de investigación y desarrollo con resultados parciales y/o de los resultados de la innovación”* (Comisión Europea, 2021), incluyendo la compra de innovación de productos e innovación de procesos.

Innovación no tiene por qué ir ligado a *tecnología*, sino que puede hacer referencia a nuevas formas de hacer, de medir, de gestionar o de organizar, pudiendo implementar procesos innovadores en todas las escalas. Comprar *innovación* permite ajustar las investigaciones y soluciones encontradas a las necesidades específicas de cada una de las entidades públicas, dando pie a soluciones más eficientes y de mayor precisión, permitiendo gestionar los recursos disponibles con mayor responsabilidad (Dirección General de Contractación Pública, 2021).

De la mano de la *innovación* han venido cambios significativos en cuanto a las estrategias de compra pública aplicadas, modificando los objetivos clásicos – ejecución presupuestaria y ahorros inmediatos – por los objetivos estratégicos – competitividad, eficiencia y sostenibilidad – (Colet i Arean, Neus; 2014).

Contratar *innovación* nos permite concretar aquello adquirido, pudiendo especificar aspectos sociales, medioambientales e incluso económicos, mejorando la productividad de dicha compra, abogando por las necesidades sociales. Gracias a la incorporación de *innovación* en la contratación pública, se impone el cumplimiento de las obligaciones de derecho social, añadiendo cláusulas específicas en los pliegos que lo requieran, así como la creación del comité de evaluación, valorando el impacto de la compra (Comisión Europea; 2018).

Además de especificar las necesidades surgentes, la contratación pública innovadora, gracias a su transformación digital e incorporación de los procesos electrónicos para la adjudicación de contratos, permite imponer una serie de normas, límites y requisitos que todas las partes involucradas deben seguir en todo momento. La contratación electrónica hace que el proceso sea más transparente, aplica más control durante las distintas fases y obliga a seguir una serie de pautas determinadas. Esto permite reducir costes en corrupción y mala praxis, permitiendo un mejor funcionamiento global con grandes ventajas de eficiencia (Comisión Europea; 2018).

Una de las transformaciones digitales más novedosas en el proceso de compra pública es el uso de la página web del Perfil del Contratante⁵, a través de la cual se ejecutan todas las fases administrativas de una licitación (desde la presentación y obertura hasta la adjudicación y formalización). Este cambio de gestión ha permitido flexibilizar el proceso de adjudicación, ampliando la posible competencia y, por ende, consiguiendo ventajas económicas.

La contratación pública de innovación abre nuevas vías de desarrollo económico y social, de avance sostenible e impulso a la investigación. Es por ello por lo que debemos aprovechar todas estas ventajas introducidas en los últimos años, incrementando las compras públicas y conjuntas, consiguiendo mejoras sociales eficientes y responsables.

2.3. Objetivos de la estrategia pública catalana

Partiendo de la base legal y económica que acabamos de revisar, reducimos un poco más nuestro foco de atención, pasando al estudio e interpretación de los objetivos de la estrategia pública catalana. Para poder estructurar legal y operativamente la contratación pública, los diversos gobiernos redactan la Estrategia Pública, en la que se detallan qué objetivos deben perseguirse y cómo deberían aplicarse.

En este trabajo no se analizará toda la estrategia planteada, sino únicamente los objetivos que en ella se detallan, ya que esto permitirá posteriormente realizar el análisis de los datos recopilados bajo un orden coherente.

Antes de tratar los objetivos catalanes, así como su estructura e importancia, presentaremos un breve repaso de los objetivos europeos, seguidos de los objetivos nacionales, con el fin de identificar una estructura de origen y un marco significativo. Sin embargo, el estudio de los objetivos europeos y nacionales queda fuera del marco de este trabajo, por lo que simplemente los mencionaremos, sin intentar abarcar su dimensión.

La contratación pública ha ido ganando terreno a lo largo de los años, siendo necesario ampliar sus fronteras y considerar nuevos aspectos que permitan mejorar la eficiencia de las compras conjuntas. Esto ha provocado que los objetivos de la estrategia pública delimitados por Unión Europea hayan ido cambiando, aumentando sus bases principales de *“igualdad de trato, transparencia, reducción de fraude y eliminación de obstáculos*

⁵ La incorporación de la contratación pública electrónica pasó a ser obligatoria el 18 de octubre de 2018, con el fin de reducir las cargas administrativas y poner fin a las licitaciones desleales (Comisión Europea, 2018), creando una página web que recoge todos los anuncios y publicaciones de licitaciones (pudiendo las comunidades autónomas abrir la suya propia).

<https://contrataciondelestado.es/wps/portal/perfilcontratante>

legales” a objetivos del ámbito “*político, medioambiental, social y de innovación*”, siendo algunos de ellos los aquí presentados (Comisión Europea, 2018):

- Aumentar la eficiencia del gasto público
- Aclarar ideas y conceptos básicos para garantizar la seguridad jurídica
- Facilitar la participación de las PYME en los contratos públicos, simplificando la normativa y mejorando los procedimientos contractuales y de sistemas de garantías
- Promover la integridad y la igualdad de trato
- Otorgar de mayor capacidad a los poderes adjudicadores para hacer un mejor uso de la contratación pública como foco de innovación
- Incluir objetivos sociales, ambientales y de inclusividad en todos los contratos públicos, con el fin de cumplir las obligaciones de Derecho social y laboral
- Ampliación de los criterios de adjudicación y valoración, siendo estos no discriminatorios y que impulsen a una mayor competencia⁶

En definitiva, conseguir que la contratación pública pase a ser una contratación pública socialmente responsable (CPSR) que acoja, no solo aspectos económicos y empresariales, sino aspectos sociales, como “*la integración social, las normas laborales, la igualdad de género y el comercio ético*”.

Estos objetivos europeos han sido traspasados a las estrategias de contratación pública nacionales, adaptándolos a cada uno de los contextos, pero manteniendo siempre la base compartida. Algunos de los objetivos que destaca en la contratación pública española⁷ son los siguientes:

- Mejorar la supervisión de la contratación pública, combatiendo la corrupción y las irregularidades en la aplicación de la legislación, consiguiendo una mayor integridad
- Mejorar los mecanismos de control y evaluación de los procedimientos de adjudicación, con el fin de tener un mayor control en el gasto público y asegurar la eficiente utilización de los fondos
- Incrementar la profesionalización de los agentes públicos (incluyendo instituciones y profesionales particulares), evitando así la no discriminación e igualdad de trato a los licitadores

⁶ En un estudio realizado por el Observatorio de Contratación Pública en el que se revisan los objetivos de la contratación pública europea, afirman que el incremento de la competencia es “*el verdadero caballo de batalla de esta regulación*”, afirmando que “*su ausencia demuestra el costoso trato preferencial a favor de los operadores comerciales o locales*”. Este punto es esencial para este trabajo, poniendo en valor la importancia de una competencia regulada, pero consistente (López-Ibor M., Vicente; 2011). <https://www.obcp.es/opiniones/contratacion-publica-una-reflexion-europea>

⁷ Tal y como se ha ido comentando, la estrategia pública nacional queda recogida en la LCSP, especificando los objetivos de esta en el artículo 334.2. La revisión legal y jurídica de este artículo no es el objetivo de este trabajo, por lo que no entraremos en materia. <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2017-12902>

- Promover la libertad de acceso a las licitaciones, aumentando la eficiencia económica y estimulando la agregación de la demanda, junto con el uso adecuado de los criterios de adjudicación
- Aumentar la publicidad y transparencia de los procedimientos, generalizando e impulsando la digitalización de estos, aumentando el uso de la contratación electrónica en todas las fases del procedimiento

Estos objetivos encajan perfectamente en los objetivos genéricos planteados por la Comisión Europea, poniendo el foco en la digitalización, aumento del control, protección de la competencia e incentivo de las cláusulas sociales.

Nuestro objetivo, sin embargo, recae solo sobre la estrategia pública catalana⁸, reduciendo el ámbito de aplicación y permitiéndonos comprobar si, realmente, los SDA son una buena opción para conseguir cumplirlos. Es por ello, que profundizaremos en el análisis y detalle de los objetivos de la estrategia catalana, siendo estos los siguientes (Generalitat de Catalunya, 2024):

Figura 2: Objetivos de la estrategia de contratación pública de Cataluña

OBJETIVO	DESCRIPCIÓN
Digitalización y Transparencia	Implantar la contratación electrónica, garantizando mayor transparencia e interoperabilidad. Además de mejorar el seguimiento y el control de ejecución.
Catálogos Electrónicos	Importante destacar la aplicación y uso de los Catálogos Electrónicos como herramienta de digitalización para agilizar los procesos de compra dentro del marco de las licitaciones
Incentivo en la participación de PYMES	Aplicar medidas que favorezcan la participación de las PYMES y de las empresas de economía social y del tercer sector (detallándose especificaciones contractuales como la división por lotes, la inclusión de requisitos sociales, la simplificación normativa, etc.)
Adaptabilidad	Fomentar las consultas previas al mercado, ajustando los contratos a la situación y contexto del momento
Aumento de competencia	Incrementar la concurrencia y la competencia de forma constante, mejorando los procesos de innovación y obteniendo ventajas económicas
Compra de innovación y obtención de sinergias	Fomentar la compra pública de innovación, permitiendo mejorar la estructura organizativa (implementando una nueva arquitectura organizativa basada en el conocimiento horizontal) y dando impulso al desarrollo de nueva tecnología.

⁸ El artículo 334 prevé que las comunidades autónómicas puedan elaborar su propia estrategia de contratación, siempre y cuando sea coherente con la estrategia aprobada por el Estado.

	Además de centralizar las compras, aumentando las sinergias e impulsando las compras conjuntas
Calidad vs. Precio	Fomentar los criterios cualitativos o de ciclo de vida por encima de la valoración exclusivamente de la oferta con el mejor precio
Inclusión de Criterios Sociales	Realizar evaluaciones previas a las contrataciones, asegurándose que cumplen con los requisitos de contratación pública consciente y socialmente responsable
Aplicación de la Economía Social y Circular	Aplicar criterios y medidas de innovación de economía circular, de carácter social y vinculadas a las condiciones laborales, de carácter ambiental y de compra ética. Es esencial analizar y evaluar la responsabilidad social de los contratos públicos
Estabilidad Social	Promover la estabilidad y calidad en el mercado laboral y, por ende, el empleo de los ciudadanos
Profesionalización	Aumentar la formación y conocimiento de los profesionales en la gestión y tramitación de contratos públicos, mejorando la eficiencia y la interoperabilidad entre todas las partes participantes

Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos de la Direcció General de Contractació Pública

Sin variar significativamente de los objetivos ya mencionados por la estrategia nacional, e incluso europea, estos objetivos se podrían simplificar en: la *digitalización del proceso de contratación*, la *aplicación de cláusulas sociales* y la necesaria *flexibilidad de los contratos*.

La unión y colaboración de todas las partes vinculadas en los procesos de contratación conjunta es clave en todos los ámbitos de aplicación, por lo que lo verdaderamente importante es saber “*sumar esfuerzos, conocimientos y capacidades para conseguir el mejor resultado*” (Gimeno F., J. Maria;2022).

2.4. Medios públicos y privados para la obtención de los objetivos

Hemos visto que la estrategia actual de contratación pública tiene unos objetivos bastante claros y delimitados, enfocados en mejorar la eficiencia del gasto público y poder incentivar la innovación en el sector público. Pero, ahora bien, ¿qué hay que hacer para poder conseguir estos objetivos?

Si seguimos los consejos de José Maria Gimeno, debemos partir de la idea que “*las decisiones públicas económicas deben entenderse como inversión y no como gasto presupuestario*”, siendo esta la única forma de conseguir un “*crecimiento inteligente y*

socialmente responsable”. Si interpretamos que el gasto público y los fondos destinados a la contratación conjunta y a la creación de sinergias es una inversión, entendiéndolo, pues, como una pérdida presente para una mayor ganancia futura, en vez de como un gasto, estaremos avanzando hacia el camino correcto.

En este sentido, vemos que debe predominar y anteponerse la existencia de un Estado Social fuerte y garante de servicios públicos de calidad, que se centre en la prestación en sí y no en quien la presta, para poner como objetivo principal la mejora constante de los servicios.

La competencia es un aspecto fundamental dentro de este marco de mejora constante, ya que tener competencia agudiza los sentidos e incentiva a la creatividad, obteniendo soluciones diversas y, sobre todo y lo realmente importante, innovadoras. Este punto caracteriza el mercado privado, pero, en ocasiones, nos olvidamos del papel que puede desempeñar en el mercado público. Es necesario impulsar una “*regulación económica horizontal, que promueva la competencia pública*” (Esteve Pardo, José; 2021), incentivando también los procesos de innovación constantes en los servicios públicos, pudiendo, incluso, animar la colaboración público-privado.

Como bien sabemos, mantener orden y equilibrio entre la libertad de empresa (propia del mercado privado) y la organización económica controlada (propia del mercado público) no es siempre tarea fácil. Con el fin de acercarnos a esta posición ideal, es esencial construir una administración política y económica moderna (entendiéndose esto como una administración flexible, con capacidad de adaptación y de carácter proactivo ante el contexto) que permita respetar las reglas de la competencia, controlándolas siempre bajo una lógica de coordinación y de seguridad jurídica.

Esta administración moderna tiene como principal tarea cambiar la lógica de *calidad-precio*, debiendo anteponer el concepto de *valor* frente al de *precio* siempre y cuando quiera mejorar la eficiencia y calidad de sus prestaciones. Como ya se ha mencionado, la contratación pública debe ser vista como una inversión, por lo que es fundamental atender al valor del servicio si queremos un sector público competitivo.

Las administraciones deben modernizarse, saltando a la tecnología más avanzada e implementando nuevas estrategias empresariales que persigan, según marca Naciones Unidas, los indicadores ESG⁹ (*Environmental, Social and Governance*). Esto permitirá mejorar los procesos de competencia dentro del mercado público, además de proteger los llamados círculos de excelencia: *la excelencia de servicios (pensar primero en las personas)*, *excelencia de procesos (reducir la burocracia indebida)* y *excelencia técnica (aumentar el talento)* (Gimeno F., J. María; 2022).

⁹ Los indicadores ESG fueron especificados para impulsar las acciones empresariales ligadas a la responsabilidad corporativa y la sostenibilidad y trabajan dentro del marco de los ODS de la Agenda 2030. Su principal función es impulsar el mercado competitivo, respetando siempre los fundamentos del Estado Social. <https://www.pactomundial.org/noticia/criterios-esg-y-su-relacion-con-los-ods/>

En definitiva, si queremos mejorar la eficiencia de la contratación pública, aumentar las sinergias y luchar por un servicio público de calidad es necesario implantar un eficaz modelo de gobernanza, que apueste por una buena coordinación de los recursos, por la transformación digital de los procesos y por la implementación de los modelos de responsabilidad estratégica. El sector público debe aprovecharse de las ventajas que ofrece la competencia, digitalizar sus procedimientos para mejorar su eficiencia y alcance, dejando atrás el principio de subsidiariedad e implementando el de complementariedad¹⁰.

Si conseguimos aplicar métodos que ayuden al sistema público a alcanzar estos objetivos (modelo de gestión pública flexible, dinámica e inteligente), podremos llegar al llamado *triple win* (ganancias para la administración pública, para la empresa y para el ciudadano).

Ante esta situación, existen un conjunto de sistemas o, más concretamente, de contratos y formas de actuar, que intentan traspasar a la realidad los objetivos mencionados y poner en práctica una correcta gestión de los fondos públicos. A continuación, se detallarán precisamente estos diversos sistemas que pretenden favorecer la contratación pública.

2.5. Aplicación de la contratación pública

La voluntad de las administraciones públicas de crear contratos administrativos en cuanto a compras públicas queda institucionalizado y formalizado en las llamadas “licitaciones públicas” (Mabel Ivanega, M.; 2011). Mediante las licitaciones, las administraciones expresan y publican sus necesidades de compra (ya sean suministros, servicios y/u obras), esperando a que los distintos proveedores propongan sus ofertas, con el objetivo de seleccionar la oferta con mayores ventajas (en cuanto a precio, calidad, plazos de entrega, etc.).

Para adjudicar al proveedor o proveedores finales, se hace uso de los criterios de valoración¹¹. Estos criterios pueden abarcar diferentes aspectos en base a la mejor relación calidad-precio, midiendo y puntuando las ofertas de los proveedores, con el fin de justificar la elección final. Los criterios pueden abarcar aspectos subjetivos (juicios de valor) y/o aspectos objetivos (cuantificables y comparables).

¹⁰ Con la entrada en vigor de la Constitución de 1978, se sustituyó el principio de subsidiariedad por el de complementariedad en cuanto a la iniciativa pública.

<https://www.cepc.gob.es/sites/default/files/2021-12/239601994135149.pdf>

¹¹ Los Requisitos y clases de criterios de adjudicación del contrato quedan especificados en el artículo 145 de la LCSP.

2.5.1. Fases de las licitaciones

El proceso de contratación pública, o, dicho de otra forma, de realización de las licitaciones, consta de diferentes fases (INAP; 2024):

1. *Presentación y publicidad de la licitación*: el órgano contratante publica el anuncio con la información previa a la licitación, con el fin de informar a los proveedores de la futura realización de la licitación. Este paso tiene una duración máxima de 12 meses, quedando el anuncio sin efecto en caso de que el órgano no publique la licitación en dicho plazo. El anuncio, así mismo, deberá presentarse en el Perfil del Contratante.
2. *Redacción de los pliegos de condiciones técnicas y administrativas*: el órgano contratante emitirá los pliegos de condiciones, especificando los requisitos técnicos, financieros y legales que deben cumplir de forma obligatoria todos los proveedores que presenten oferta. Se determinan también los criterios de evaluación, comentados anteriormente.
3. *Información a los licitadores (presentación de la oferta)*: se publicarán los pliegos y demás documentos en el perfil del contratante específico, dando acceso libre y directo a todos los proveedores interesados.
4. *Presentación de preposiciones*: los proveedores podrán presentar sus propuestas, adquiriendo así la condición de “licitador”. Las ofertas son totalmente secretas y no se abren ni se evalúan hasta que no se cierra el plazo de presentación.
5. *Evaluación de las ofertas presentadas*: el órgano de contratación procederá a la apertura y valoración de las ofertas admitidas.
6. *Propuesta de adjudicación*: una vez valoradas todas las ofertas, se formula la propuesta de adjudicación.
7. *Adjudicación*: dentro del plazo señalado, se debe realizar la adjudicación final del licitador

2.5.2. Tipos de licitaciones

Existen diferentes tipos de licitaciones en función de su naturaleza y de las limitaciones que presenta para la participación de los distintos proveedores. A pesar de que su revisión puede ser realmente interesante, dada la gran variedad de licitaciones existentes, en este trabajo comentaremos solo aquellos que tienen que ver con nuestro objetivo principal.

Así pues, los tipos de licitaciones que realmente nos interesan son los siguientes: los Acuerdos Marcos y los Sistemas Dinámicos de Adquisición, dos tipos de contratos muy similares, que ofrecen coberturas legales muy semejantes, pero que, a su vez, presentan diferencias realmente significantes.

2.5.2.1. Acuerdos Marcos

Con el objetivo puesto en la racionalización de los procesos de compra pública, en la simplificación de los procedimientos y en la reducción de los gastos asociados, aparecen los Acuerdos Marcos (AM) y los Sistemas Dinámicos de Adquisición (SDA).

Los Acuerdos Marcos¹² son contratos que tienen como objetivo “*adjudicar durante un periodo determinado, en particular, las relativas a los precios, y, en su caso, a las cantidades previstas*”. Especifican y fijan las condiciones concretas a las que se deberán ajustar los contratos posteriores, en el plazo de tiempo determinado (no pudiendo ser superior a 4 años, a excepción de casos puntuales).

Tal y como se presenta en apartados posteriores, los AM ofrecen ciertas ventajas en la economización de la gestión administrativa, obteniendo economías de escala, reducción de precios y gastos administrativos, agilizando el proceso de contratación conjunta, etc.; traduciéndose en ventajas significativas para la gestión del presupuesto público.

Es necesario concretar que, parte de las ventajas asociadas con la implementación de los AM, provienen por el uso de las plataformas electrónicas, a través de las cuales se realiza todo el proceso de formalización de las licitaciones, mejorando la transparencia, visibilidad y flexibilidad del proceso.

Sin embargo, los AM pueden generar ciertas restricciones y limitaciones al buen funcionamiento de la competencia, ya que, establecer a los proveedores encargados de suplir con las necesidades del contrato durante un plazo determinado, provoca el cierre del mercado, incitando al riesgo de colusión de contratos privados posteriores. El simple hecho de imponer una serie de requisitos y condiciones iniciales para la presentación de oferta limita la posible competencia, provocando que se genere un círculo cerrado de empresas que se conocen entre sí y, por ende, imposibilitando la participación de empresas pequeñas o startups, perdiendo, en ocasiones, propuestas innovadoras (Autoritat Catalana de la Competència, 2013).

2.5.2.2. Sistemas Dinámicos de Adquisición

Para combatir los inconvenientes presentados por los AM, han surgido procesos innovadores como los Sistemas Dinámicos de Adquisición¹³, los cuales pretenden romper los marcos tan fijos y cerrados que presentan los AM, otorgando de mayor flexibilidad al proceso de contratación pública. Los SDA vuelven a ser contratos que

¹² Los Acuerdos Marcos se regulan en los artículos 218 y siguientes de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público

<https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2017-12902#a2-30>

¹³ Los Sistemas Dinámicos de Adquisición quedan regulados en los artículos 223 al 226 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público.

<https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2017-12902#a2-35>

tienen como objetivo la racionalización de las compras públicas, pero que ofrecen ciertos cambios que no pasan por insignificantes.

Los SDA permiten la entrada de nuevos proveedores a lo largo de toda su vigencia, siempre y cuando cumplan los requisitos marcados en los pliegos. Esto permite adoptar un marco mucho más flexible, transparente y competitivo. Ofrecer un acceso libre, directo y completo durante todo su periodo permite mantener un gran nivel de competencia entre todos los proveedores, viéndose obligados a mejorar sus ofertas continuamente, adaptarse a las nuevas peticiones para no quedarse atrás, realizar propuestas innovadoras y mejorar su eficiencia en todo momento (Bueno, A.; 2022).

Por otro lado, los SDA son procesos totalmente electrónicos, agilizando enormemente los procesos de publicación, formalización y adjudicación. Para poder realizarlo mediante plataformas electrónicas, ha sido necesario estandarizar y normalizar el procedimiento, facilitando el acceso a nuevas empresas y dando pie a que un mayor número de proveedores se presenten constantemente a nuevas licitaciones.

Dentro de este último punto, entra el “uso de catálogos electrónicos”¹⁴, uno de los aspectos que, sin duda alguna, ha revolucionado la contratación pública y ha permitido que el mercado público copie una de las mejores ventajas que ofrece el mercado privado; el uso de *marketplaces*¹⁵. Estos catálogos electrónicos permiten unir en una sola plataforma las ofertas presentadas por todos los proveedores, aumentando el espíritu de competencia tan propia del mercado privado y, por ende, incentivando a la reducción de costes y a la transparencia de información en la contratación pública (Comisión Europea, 2022).

Los SDA’s contemplan otro gran beneficio que es la posibilidad de adjudicar contratos específicos. Los contratos específicos son acuerdos concretos que detallan una serie de compras previamente determinadas (indicando las cantidades, condiciones, precios, etc.) y que deben ser objeto de una licitación¹⁶. Dentro del marco de los SDA’s pueden darse contratos específicos mediante segunda licitación para realizar acuerdos más concretos y detallados, en los que podrán presentar oferta todos los proveedores que hayan sido homologados previamente en dicho SDA y que, finalmente, se adjudicará al que mejor oferta presente según los criterios de valoración establecidos en los pliegos.

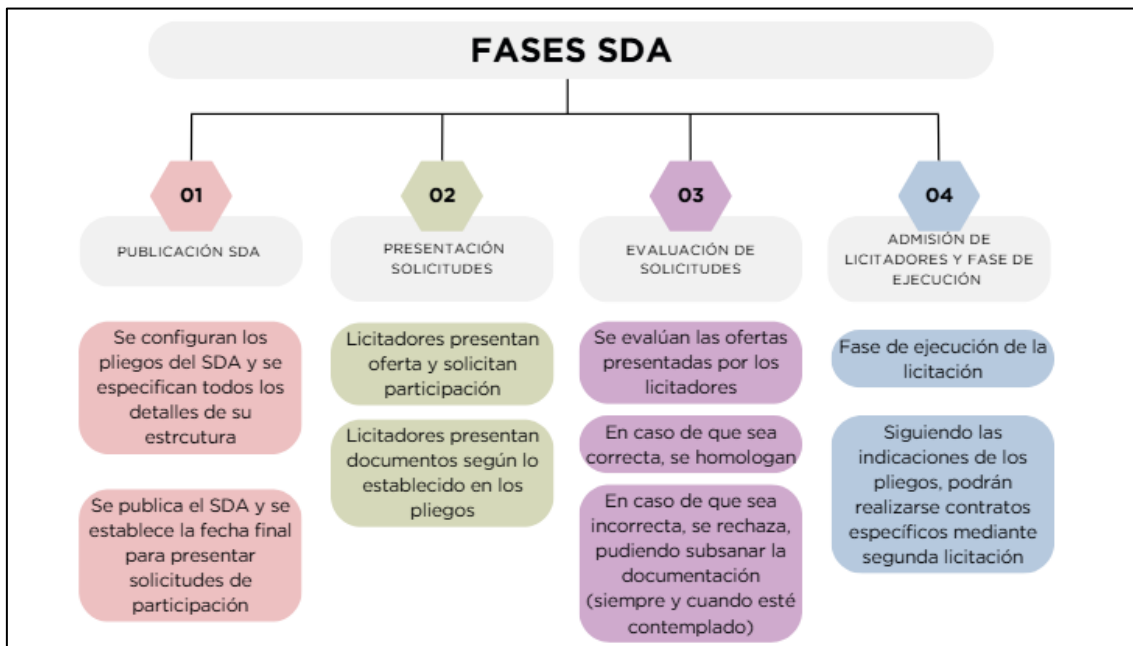
Así pues, recogiendo todos estos puntos, podemos resumir la estructura del SDA y las fases que contempla en el siguiente esquema:

¹⁴ El uso de los catálogos electrónicos queda recogido en el artículo 36 de la Directiva 2014/24/EU <https://www.boe.es/doue/2014/094/L00065-00242.pdf>

¹⁵ Los *marketplaces* son plataformas digitales que reúnen varios operadores económicos y una gran gama de productos, actuando como plataforma intermediaria en los procesos de compraventa. Estas plataformas son de real interés para realizar comparaciones de productos y ofertas, además de servir de miles de datos analíticos sobre los cuales poder mejorar constantemente los procesos (Fondo Europeo de Desarrollo Regional, 2023)

¹⁶ El artículo 226 de la LCSP regula la adjudicación de los contratos específicos en el marco de un SDA. <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2017-12902#a2-38>

Figura 1: Esquema de las Fases de un SDA



Fuente: Elaboración propia

Gracias al sinfín de ventajas que ofrecen los SDA, el mercado público está incorporándolos cada vez más, pasando, según datos del OIREscon, de 64 SDA's en toda España en 2022 a 377 en 2023 (2024). Esto evidencia que los SDA son sistemas que funcionan, debiendo prestarles interés para mejorarlos constantemente y conseguir la mayor eficiencia posible dentro de la contratación pública, pero, ahora bien, ¿hasta qué punto permiten los SDA conseguir los objetivos marcados por la estrategia pública?

2.6. Presentación del Consorci de Serveis Universitaris de Catalunya (CSUC)

Dado que el mundo de la contratación pública es demasiado amplio como para tratarlo de forma conjunta, este trabajo se acogerá de forma única al Sistema Dinámico de Adquisición E2302 licitado por el Consorci de Serveis Universitaris de Catalunya (de aquí en adelante, CSUC).

El CSUC nació en 2014, tras la unión del CESCA (dedicado al ámbito de las infraestructuras TIC) y del CBUC (dedicado al ámbito de las bibliotecas), con el objetivo de crear un único consorcio que impulsara la cooperación, colaboración y unión de las universidades catalanas y otros servicios e instituciones, tanto públicas como privadas.

Su principal objetivo es compartir y conseguir aumentar la eficiencia de los servicios académicos, científicos y bibliotecarios, entre muchos otros. Se centra en potenciar las sinergias y las economías de escala entre todos los centros participantes, intentando

mejorar los flujos de información, reduciendo costes e incrementando la participación conjunta de todos los centros (CSUC; 2024).

Diseña procesos colaborativos y conjuntos que permiten a los centros adheridos aumentar su eficiencia en sus compras, reduciendo costes gracias a las sinergias que se generan al realizar compras de forma conjunta. Para ello, utiliza herramientas de contratación pública como los Acuerdos Marcos o los Sistemas Dinámicos de Adquisición (estos últimos, incorporados muy recientemente).

El trabajo que realiza el CSUC y los ámbitos que acoge son infinitos, por lo que, en este trabajo, reduciremos nuestra observación al departamento de Compras Conjuntas EFA, en donde se desarrollan licitaciones y contratos específicos para el suministro de material de laboratorio, gases y libros para el conjunto de entidades adheridas.

2.7. Sistema Dinámico de Adquisición Expediente E23/02 implementado en el CSUC

A pesar de la gran variedad de contratos conjuntos que licita el CSUC, nos acogeremos únicamente a uno de sus principales contratos, el SDA (Expediente 23/02)¹⁷ de Material de Laboratorio, una licitación en la que participan, actualmente, más de 350 proveedores y más de 40 entidades. Dicho SDA tiene como objetivo *“centralizar la selección de proveedores para el suministro sucesivo de material de laboratorio [...] de las diferentes entidades adheridas al grupo de compras del CSUC”* (CSUC, 2023).

Este SDA incorpora la opción comentada varios puntos arriba, el catálogo electrónico. Bajo esta licitación, todos los proveedores y usuarios de las entidades pueden hacer uso del *marketplace* creado y mantenido por el propio CSUC. Tal y como se especifica en el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares (PCAP), *“el catálogo electrónico es un formato electrónico para la presentación y organización de la información de las ofertas”*, ofreciendo, gracias al uso de este, una gran dinamización en las compras públicas que acoge esta licitación.

El SDA E23/02 ha comportado un antes y un después para los centros adheridos en cuanto a las compras públicas, siendo una prueba real y actual de como estas licitaciones son capaces de reducir los gastos administrativos enfocados en los procesos de compra, los costes generales de los pedidos y aumentar la eficiencia conjunta.

¹⁷ El SDA E23/02 se publicó en febrero de 2023, entrando en vigor el 13 de marzo de ese mismo año y teniendo vigencia durante los siguientes diez años. Al tratarse de un proceso totalmente electrónico, toda la información relevante, como los pliegos administrativo y técnico, se puede encontrar en el Perfil del Contratante. <https://contractaciopublica.cat/ca/detall-publicacio/832bbf7d-31a2-50e5-54f4-a02c16153b4c/200017873>

Muchos medios ya han comentado las numerosas ventajas que ofrece esta contratación conjunta, como Javier Vázquez, experto en contratación pública, que, en la reunión anual de la Gerencia Universitaria celebrada en Córdoba¹⁸, nombró al CSUC como ejemplo del buen funcionamiento de las compras conjuntas y destacó la necesidad de atender a los mecanismos básicos de los SDA para conseguir una *“mayor planificación estratégica”*, pudiendo *“alinearse la contratación pública con objetivos económicos, sociales y medioambientales”* (2024).

No hay mejor forma de demostrar la eficiencia de un sistema que a través del análisis de los resultados que este mismo presenta, por lo que, centrándonos en el mencionado Expediente 23/02, se intentará presentar la suficiente información como para poder afirmar sin dejar lugar a duda si los SDA son realmente la solución óptima para la contratación pública.

¹⁸ La reunión anual de Gerencia Universitaria es un taller de transparencia y de cooperación, en donde las distintas figuras de la institución universitaria comparten las últimas novedades en educación e investigación. Este último año, tuvo lugar en la Universidad de Córdoba, en donde el experto en contratación pública Javier Vázquez compareció para dar a conocer los procesos de compra conjunta. <https://jornadas-crue-gerencias.fundecor.es/>

III. ANÁLISIS

Tras haber repasado todos aquellos aspectos que recogen los fundamentos y las bases de nuestro análisis, pasaremos con la interpretación del conjunto de datos recogidos, tanto cuantitativos como cualitativos, con el objetivo final de poder contestar nuestra pregunta de investigación.

Empezaremos detallando la metodología aplicada para la consecución del fin de este trabajo, siguiendo con el análisis de todas nuestras variables de forma independiente y separada para facilitar la lectura, acabando, finalmente, con la comparación de este sistema con las acciones conjuntas realizadas dentro del marco europeo.

3.1. Metodología aplicada

Tal y como se ha mencionado en la introducción del presente trabajo, la metodología aplicada para la consecución de nuestro objetivo es de carácter mixto, realizando un análisis cuantitativo para aquellas variables que así lo exigen, y un análisis cualitativo para el resto.

Dado que nuestra hipótesis inicial afirma que *“los SDA permiten mejorar la eficiencia de la investigación pública, gracias a las ventajas que otorga en el ámbito de la contratación pública, reduciendo costes, obteniendo sinergias e impulsando la innovación tecnológica y empresarial”*, se ha creído conveniente separar el análisis realizado según los objetivos de la estrategia pública catalana mencionados con anterioridad. Esta separación e individualización nos permitirá profundizar en cada uno de ellos, aportando un mayor número de datos y permitiendo una interpretación más cercana a la realidad.

Esta estructura del análisis nos permitirá, así mismo, poder obtener los suficientes argumentos como para poder aceptar o rechazar las hipótesis específicas, las cuales se centran precisamente en aspectos más concretos y distintivos.

Tomando como punto de partida nuestra variable dependiente *el impacto del SDA E2302 en las compras públicas*, el análisis sigue el orden en el que se presentan los objetivos de estrategia pública catalana, coincidiendo estos con nuestras variables independientes: *la digitalización y transparencia, los incentivos a la participación de las PYMES, la adaptabilidad, el aumento de la competencia, la compra de innovación, la calidad vs. el precio, la inclusión de criterios sociales, la aplicación de la economía social y circular, la estabilidad social y la profesionalización*.

Algunos de estos criterios presentan resultados cuantitativos, por lo que, para su análisis, se trabajará con los datos obtenidos directamente de la base de datos proporcionada por el CSUC, así como de los propios datos recogidos a través de la estandarización de la información recuperada del catálogo electrónico y del conjunto de fuentes aportadas

desde la propia entidad. La mayoría de ellos son datos primarios, recopilados directamente desde la propia plataforma, aunque se han incorporado también ciertos datos secundarios ya trabajados y estandarizados por parte de la propia organización.

Para las variables de carácter cualitativo se realizará un análisis textual sociocrítico del Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares (PCAP) y del Pliego de Cláusulas Técnicas (PPT), enfocándonos únicamente en aquellos aspectos que se ajustan a nuestros objetivos. Estos documentos son de carácter público, por lo que se pueden encontrar libremente en el Perfil del Contratante, concretamente en el anuncio de la licitación E23/02.

Siguiendo esta metodología, se pretende realizar un análisis lo suficientemente profundo, coherente y detallado del impacto real del SDA como para extraer conclusiones consolidadas y aptas para comprobar nuestras hipótesis y dar respuesta a nuestra pregunta de investigación.

3.2. Sistema Dinámico de Adquisición como herramienta para la obtención de los objetivos

Los objetivos delimitados por la estrategia pública catalán son múltiples y diversos, abarcando estructuras y marcos de acción muy diferentes entre sí, convirtiendo en todo un reto la aplicación de sistemas y políticas que se acoplen a todas las necesidades. Aun así, los Sistemas Dinámicos de Adquisición prometen acercarse a lo que sería un sistema perfecto, o al menos, casi perfecto, para abarcar en un mismo contrato todos los puntos definidos por la estrategia pública.

En este punto, vamos a analizar si esto es cierto, intentando demostrar a partir de los datos extraídos principalmente del SDA E23/02 licitado por el CSUC, cómo estos sistemas permiten acercarse a la obtención de los objetivos especificados.

3.2.1. Digitalización y Transparencia

A lo largo de este trabajo se ha expuesto uno de los objetivos principales de toda contratación pública, la digitalización del proceso de formalización y adjudicación, con la idea de mejorar la eficiencia y conseguir una mayor transparencia.

En el caso de los SDA's todas las fases, desde su publicación hasta la ejecución queda recogido en el Perfil del Contratante, siendo público toda la información al respecto. Se cuelgan los pliegos, las especificaciones y todo tipo de documentación necesaria y relacionada con la licitación (como, por ejemplo, el valor estimado del contrato, el plazo de solicitud de ofertas, las preguntas y respuestas más frecuentes, anuncios para los licitadores, etc.).

Además de todos estos puntos, queda recogido en la plataforma y, por tanto, visible públicamente, las empresas que han sido admitidas en el SDA a lo largo de toda su vigencia. En el caso del SDA E23/02, objeto principal de nuestra investigación, las admisiones de nuevos proveedores se realizan cada tres meses y su homologación queda contemplada en las resoluciones de admisión unilaterales. Dichas resoluciones de admisión se publican en el Perfil del Contratante, pudiendo ver en todo momento qué empresas se han añadido y cuáles han sido rechazadas.

La publicación de dichas resoluciones es un punto realmente importante y ventajoso para la persecución del objetivo mencionado, dado que existe una plena transparencia a tiempo real, en el que, tanto entidades como proveedores como organismos institucionales pueden ver y saber cómo avanza el estado del SDA. Esta actualización constante del proceso de ejecución de la licitación sería totalmente imposible sin el uso de plataformas digitales, ya que el aviso y la notificación de las nuevas admisiones sería un proceso tedioso y complicado. Con la plataforma, las notificaciones y avisos llegan de forma automática y en el momento de la actualización, haciendo que el proceso sea dinámico, además de asegurar la total transparencia.

La publicación online de todo el proceso de los SDA no solo permite mejorar la transparencia en cuanto a proveedores admitidos y/o rechazados, sino que otorga también una mayor transparencia en cuanto a los bienes/servicios que acoge la contratación. En los pliegos queda recogido el objeto del contrato y todas sus posibles variaciones, ofreciendo de mayor control en el proceso de ejecución. Publicar el objeto del contrato permite a los organismos estatales y centrales saber los motivos reales del gasto público, teniendo más detalles en cuanto a la inversión de los fondos públicos.

La digitalización no acoge solo el ámbito de publicación y adjudicación de los contratos, sino que el objetivo es traspasar sus ventajas a todas las fases, incluyendo el uso de nuevas aplicaciones y tecnologías en la fase de ejecución. Para ello, se han empezado a hacer uso de los *marketplaces* o, dicho comúnmente, de los catálogos electrónicos.

3.2.1.1. Catálogos Electrónicos

La fase más ejecutiva de las licitaciones, en las que se procesan los pedidos y se materializan las compras, comprenden mecanismos complejos y bastante burocráticos, pudiendo convertirse en grandes retos que deben afrontar todos los usuarios. Con el fin de simplificar estos procesos ha aparecido como gran novedad el uso de los catálogos electrónicos.

Dichos catálogos electrónicos son plataformas digitales que permiten, por un lado, a los proveedores cargar y mostrar sus productos y sus condiciones de venta y, por otro lado, a los usuarios de las entidades a ver, comparar y elegir los productos y servicios que necesitan. En la siguiente imagen podemos ver el procedimiento que se sigue en la

compra pública mediante uso de catálogo electrónico (desde la posición de proveedor y desde la posición de usuario):

Figura 3: Procedimiento de compra pública a través del uso del catálogo electrónico



Fuente: Imagen extraída del análisis realizado por Carles Bravo, “Los catálogos electrónicos en la contratación pública” (2024)

Ventajas del uso de los catálogos electrónicos

El SDA E23/02 incorpora el uso de los catálogos electrónicos, ofreciendo grandes ventajas a todas las partes participantes, siendo, algunas de ellas, las siguientes:

- **Transparencia y eficiencia:** el uso del catálogo electrónico en el marco del SDA permite incrementar la transparencia en todas las fases. Si, tal y como acabamos de ver, el uso de las páginas webs (como el Perfil del Contratante) permite que el procedimiento de publicación y presentación de ofertas sea totalmente transparente, con esta aplicación digital podemos mantener esta transparencia hasta el final del proceso de compra. Esto, a su vez, incrementa la eficiencia económica y de gestión de la licitación, agilizando la selección de productos, ofreciendo mayor posibilidad de control por parte de los entes reguladores.
- **Información compartida:** al ser una plataforma que recoge todos los datos que publican los proveedores, además de guardar todos los datos relacionados con la actividad de los usuarios, permite tener grandes fuentes de datos e información que facilita el trabajo para los gestores (en el caso del SDA E23/02 al CSUC). Tener esta información disponible es realmente interesante, ya que permite saber cómo utilizan los usuarios el catálogo electrónico, pudiendo exprimir las funcionalidades más óptimas y buscar los puntos débiles para intentar mejorarlos, así como tener información lícita y verdadera en caso de necesitarlo para posibles justificaciones legales.
- **Eficiencia jurídica:** realizar las compras mediante el SDA ofrece cobertura legal para todas las entidades públicas, pero, además, el uso del catálogo electrónico

garantiza el cumplimiento de la normativa de contratación pública al tener total transparencia y trazabilidad de las compras realizadas.

- *Eficiencia normativa:* cada entidad pública dispone de una política interna compleja y concreta, por lo que, en ocasiones, es complicado estandarizar una única plataforma a cada una de las entidades. Sin embargo, el catálogo electrónico implementado en la licitación objeto de estudio permite adaptarla a cada centro, cumplimentando su normativa interna y, por ende, otorgando de mayor eficiencia. Así mismo, permite estandarizar los procesos, reduciendo la formación a los investigadores y usuarios, dado que todos pueden aprender de forma fácil y rápida
- *Gran comparabilidad:* el sistema tan parecido a los *marketplaces* permite tener disponible en todo momento las ofertas de los proveedores, mostrando sus precios y sus condiciones de ejecución (gastos de envío, tiempos de entrega, gastos adicionales, etc.), pudiendo comparar fácilmente los productos, eligiendo aquellos que mejor se ajustan a las necesidades requeridas. Esto agiliza, también, la toma de decisiones, reduciendo gastos y, de nuevo, mejorando la eficiencia global.

Tal y como ya se ha comentado, el hecho de que la contratación conjunta licitada por el CSUC sea tan ventajosa es, en parte, por el uso del catálogo electrónico. Este SDA cuenta con todas estas ventajas que acabamos de comentar, mejorando significativamente el estado y la gestión de las compras públicas.

Para ejemplificar y ponerle números a los puntos mencionados, se presentan, a continuación, una serie de datos extraídos directamente desde el catálogo electrónico del CSUC utilizado en el SDA E23/02.

Para empezar, analizamos la evolución de las “consultas trimestrales” realizadas en la plataforma. Añadimos, no solo los datos de estos últimos meses, sino los datos recogidos desde su inicio para evidenciar el gran crecimiento que ha experimentado esta licitación gracias al uso de la plataforma¹⁹. En la Figura 4 observamos como la cantidad de consultas de productos en la plataforma ha aumentado exponencialmente (pasando de 62.831 en los tres primeros meses del 2023 a 260.217 en los tres primeros del 2024 y llegando a superar las 300.000 consultas durante el tercer trimestre del último año), demostrando la transparencia que ofrece el sistema y la capacidad de ofrecer un proceso adaptado y útil para todos los centros.

¹⁹ Hay que tener en cuenta que el tercer trimestre siempre recoge una leve caída del uso de la plataforma porque corresponde a los meses de verano (julio, agosto y septiembre). Así mismo, del año 2024 no disponemos todavía los datos de los tres últimos meses, razón por la que no los hemos podido incorporar.

Figura 4: Consultas trimestrales realizadas en el Catálogo Electrónico del CSUC en los últimos tres años

AÑO	TRIMESTRE	CONSULTAS
2023	Primero	62.831
	Segundo	102.372
	Tercero	83.258
	Cuarto	125.942
	TOTAL	374.403
2024	Primero	260.217
	Segundo	258.672
	Tercero	315.073
	TOTAL	738.665

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la plataforma del CSUC

A parte del número de consultas trimestrales realizadas en la plataforma, otro indicador que evidencia cómo este SDA se ajusta a los puntos mencionados es el aumento de los productos cargados en el catálogo. Sin una gran variedad de productos disponibles y visibles por los usuarios, no mejoraríamos la eficiencia de las compras públicas, por lo que analizar si realmente los proveedores incrementan cada vez más el número de productos disponibles es verdaderamente importante. Si atendemos a la Figura 5, podemos ver que el número de productos ha crecido considerablemente, experimentando un crecimiento de un 30% del 2023 al 2024 (teniendo en cuenta que este último año aún no ha finalizado). A pesar de que el aumento principal se produjo en 2023, a razón del incremento de proveedores y entidades adheridas que más adelante se analizará, el incremento de los productos sigue siendo notable, dando esta imagen de dinamismo y eficiencia, además de ofrecer una gran variedad de opciones, siendo más fácil encontrar la mejor opción en relación precio-calidad.

Figura 5: Productos disponibles en el Catálogo Electrónico del CSUC en los últimos tres años

AÑO	CANTIDAD DE PRODUCTOS
2023	29.500.000
2024	38.314.023

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la plataforma del CSUC

No solo podemos ver un aumento en la variedad de tipología y naturaleza de productos, sino también de marcas que los comercializan (en el Catálogo Electrónico del CSUC podemos encontrar más de 300 marcas), pudiendo ajustarse mejor a las necesidades tan concretas de cada uno de los centros, además de ser un gran estímulo para incentivar la innovación (el aumento del abanico de posibilidades provoca que los competidores desarrollen nuevas características y/o mejoras para diferenciarse). Esta presencia de gran variedad de productos y marcas permite la *democratización del consumo*, obligando

en ocasiones a los competidores a rebajar precios y ser, por ende, más accesibles, tanto en precio como en disponibilidad.

Partiendo del uso de los *marketplaces* en el mercado privado, en el que estos se usan como plataformas de consulta, nos interesa analizar, no solo las búsquedas y los productos, sino la actividad real, es decir, la interacción de los usuarios con los productos. Para poder analizar este punto, nos basaremos de los datos extraídos de los “productos favoritos”, ya que nos reflejan como los usuarios, no solo buscan productos, sino que los añaden como productos favoritos (en la gran mayoría, equivalentes a productos de uso constante y, por ende, generales) y, por tanto, cómo utilizan la plataforma para sus compras finales. En este caso partimos directamente desde el año 2023, ya que esta opción de añadir productos como favoritos no se implementó hasta ese entonces. Vemos como los datos vuelven a reflejar un crecimiento bastante significativo, pasando de 882 a finales del año pasado a más de 3000 en el tercer trimestre de este mismo año.

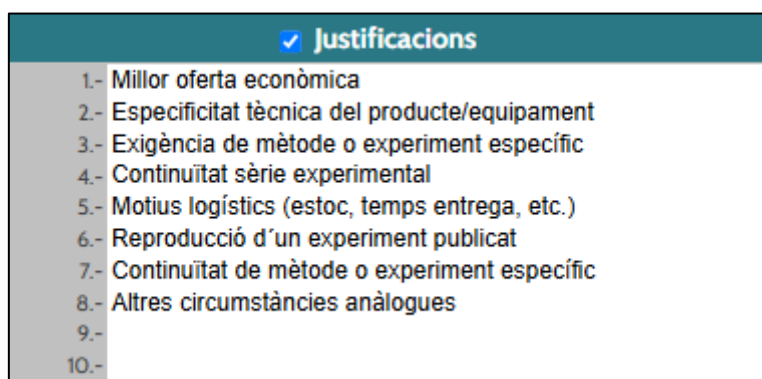
Figura 6: Productos favoritos en el Catálogo Electrónico del CSUC en los últimos dos años

AÑO	TRIMESTRE	FAVORITOS
2023	Primero	21
	Segundo	174
	Tercero	161
	Cuarto	526
	TOTAL	882
2024	Primero	1355
	Segundo	926
	Tercero	870
	TOTAL	3151

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la plataforma del CSUC

Por último, en relación con la justificación y cobertura legal que ofrece comprar mediante licitación, presentamos en la Figura 7 una de las funcionalidades más útiles que presenta el catálogo electrónico; la posibilidad de elegir el motivo por el que el usuario ha decidido comprar ese o esos productos. Esto permite a los usuarios seguir con la normativa legal de la LSCP y poder justificar el motivo de sus compras y, por ende, el motivo de su gasto público. Esta opción no solo ofrece ventajas para los usuarios de las entidades, sino también para los entes gestores, los cuales pueden disponer del seguimiento detallado del consumo de los centros, mejorando los procesos de control y, como resultado, la eficiencia final.

Figura 7: Posibilidad de especificar el motivo por el que se ha elegido un producto en concreto



The image shows a screenshot of a web form titled 'Justificacions' (Justifications) with a blue header bar containing a checkmark icon. Below the header is a list of ten numbered items, each preceded by a hyphen. The text is in Catalan. The list includes reasons for selecting a product, such as economic offer, technical specifications, specific methods, experimental series continuity, logistics, reproduction of published experiments, and other analogous circumstances. The list is partially obscured by a grey rectangular box on the left side.

Justificacions	
1.-	Millor oferta econòmica
2.-	Especificitat tècnica del producte/equipament
3.-	Exigència de mètode o experiment específic
4.-	Continuïtat sèrie experimental
5.-	Motius logístics (estoc, temps entrega, etc.)
6.-	Reproducció d'un experiment publicat
7.-	Continuïtat de mètode o experiment específic
8.-	Altres circumstàncies anàlogues
9.-	
10.-	

Fuente: Extracción directa del Catálogo Electrónico del CSUC

Por el momento, hemos visto la multitud de ventajas que ofrece el uso de catálogos electrónicos en la contratación pública, concretamente en la aplicación de la licitación E23/02, pero, ahora bien, ¿el uso de catálogos electrónicos no ofrece ningún inconveniente?

Inconvenientes del uso del catálogo electrónico

A pesar de que la implementación de un catálogo electrónico a través del cual poder realizar las compras ofrece muchas ventajas, tal y como acabamos de ver, también tiene sus puntos débiles. A continuación, se detallan algunos de los inconvenientes con los que nos podemos topar al utilizar esta herramienta digital:

- Posibilidad de encontrar *información falsa*: dado que los proveedores tienen total acceso a la plataforma, pueden indicar precios o condiciones no verídicas y que, si no se compara con la información de sus propias páginas webs, no habría forma de filtrar ni detectar.
- *Diversidad de formatos*: con la gran multitud de proveedores que se trabaja en una misma licitación, es complicado conseguir que todos ellos coincidan en la forma de detallar y listar los productos, por lo que, en ocasiones, puede generar una ineficiencia de gestión al tener que homogeneizar los formatos de los proveedores y ajustarlos a los establecidos en la plataforma.
- *Búsquedas limitadas*: en el catálogo electrónico solo aparecen aquellos productos que han traspasado los proveedores, sin estar sincronizado directamente con las páginas webs propias (es decir, no existe el sistema “*punch in*” o “*punch out*”²⁰).
- *Falta de integración*: muchas entidades públicas utilizan sus propios sistemas de gestión de pedidos independiente del catálogo electrónico, por lo que, en estos

²⁰ El sistema de *punch in* o *punch out* es un sistema de integración de catálogos, en el que se sincronizan de forma automática el sistema de compras de una empresa (en este caso, el catálogo electrónico del CSUC) con la página web de los proveedores. Esto permite que los usuarios puedan acceder al listado de productos ofertados completos desde una misma página. El SDA E23/02 no lo tiene implementado, pero, es cierto, que se prevé una posible inclusión de este sistema en los próximos años.

casos, genera una pérdida de eficiencia al tener que traspasar la información extraída del catálogo a sus propias plataformas.

- *Seguridad y confidencialidad*: el hecho de que sea una aplicación diseñada para las compras públicas hace que mucha de la información sea pública, pudiendo ocasionar problemas de confidencialidad.

A pesar de estos inconvenientes, hemos visto que la digitalización de las fases de las contrataciones públicas, incluyendo la fase de ejecución con la incorporación de nuevas plataformas, ofrece grandes ventajas en cuanto a la eficiencia de gestión y a la planificación estratégica. El SDA E23/02 parece cumplimentar este primer objetivo, siendo una licitación totalmente digitalizada y con la opción de utilizar un catálogo electrónico que, como hemos visto, no para de crecer y de ofrecer mejoras continuas.

3.2.2. Incentivo en la participación de PYMES

El segundo objetivo que plantea la estrategia pública catalana es el incentivo a la participación de las PYMES en las licitaciones. Si nos basamos en los datos publicados en el informe anual sobre “Indicadores de los tipos de adjudicatarios. Especial referencia a las PYMES”²¹, vemos como estas pequeñas y medianas empresas acceden únicamente a una tercera parte de todos los contratos públicos llevados a cabo en Cataluña, a razón, principalmente, de *“la rigidez de los procedimientos de adjudicación que, en la mayoría de las ocasiones, actúan como barrera principal”* (Generalitat de Catalunya, 2024).

Para poder acercar la contratación pública a las PYMES hay varios aspectos que se pueden modificar y/o añadir a los procedimientos de formulación y adjudicación como son: *mayor transparencia en el procedimiento, inclusión en los pliegos de toda la contratación prevista, digitalización de los medios de publicación e información, elaboración de pliegos claros y entendibles, definición del objetivo del pliego de forma clara y concisa, facilitar la lotización del contrato, simplificación de documentación a presentar*, etc. (Generalitat de Catalunya, 2024).

Ya hemos visto que el SDA E23/02 ha conseguido una total digitalización, permitiendo el acceso a un mayor número de pequeñas y medianas empresas. Si a esto le sumamos el hecho de que este contrato está dividido en lotes (concretamente en seis lotes) y que los documentos han sido simplificados, reducidos y estandarizados, vemos como esta licitación parece acercarse bastante a lo que sería un modelo ideal para el incentivo de las PYMES.

Como prueba de ello, en la Figura 8 se presenta el número y proporción de PYMES que participan en la licitación objeto de nuestro estudio. En ella vemos que, habiendo un total de 383 proveedores homologados en octubre de este mismo año, 326 de ellas son

²¹ <https://contractacio.gencat.cat/ca/difusio/publicacions/indicadors/informes/adjudicataris/>

PYMES (dejando tan solo a 57 que no lo son). Estos datos, transformados en proporciones, vemos que el 85,12% del conjunto de empresas participantes son pequeñas o medianas. Estos datos no dejan lugar para dudar sobre si el SDA E23/02 incentiva la participación de las PYMES o no.

Figura 8: Proporción de empresas PYMES participantes en el SDA E23/02 con fecha octubre 2024

PYMES O NO PYMES	N.º PROVEEDORES	PROPORCIÓN
No PYMES	57	14,88%
SÍ PYMES	326	85,12%
TOTAL	383	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la plataforma del CSUC

El hecho de que el contrato esté lotizado permite marcar unos límites de solvencia económica y solvencia técnica inferiores, ya que las empresas no están obligadas a presentarse a todos los lotes, sino solo a aquellos que mejor se ajusten a sus negocios. La justificación de la solvencia económica y técnica puede ser todo un reto, especialmente para las empresas pequeñas, ya que se suelen pedir cifras de gran valor. Al lotizar el contrato, estas cifras disminuyen, abriendo la posibilidad de poder presentarse a muchísimas empresas que, por lo contrario, no podrían ni habérselo replanteado.

Aun así, a la hora de lotizar un contrato, el órgano gestor debe tener en cuenta que, si divide la licitación en demasiados lotes, existe la posibilidad de que algunos de ellos queden “desiertos” (sin ninguna oferta), por las especificaciones tan concretas que esto conlleva y la dificultad de las PYMES para cubrirlas. Es por ello por lo que se debe realizar un gran estudio previo del mercado y del contexto global para poder adaptar, por un lado, los lotes a las necesidades de las entidades y, por otro, las especificaciones indicadas para los proveedores y, en especial, para las PYMES. Conocer con gran exactitud la situación del mercado nos permitirá dar con el número de lotes correcto o, por lo menos, más adecuado.

Otro aspecto importante que señalar y que explica, en parte, la gran participación de las PYMES en la licitación comentada es la facilidad de comprensión de los documentos a presentar. Esta licitación ofrece un conjunto de documentos de soporte y de guía que ayuda a las empresas con menos recursos y/o que no están acostumbradas a realizar este tipo de trámites a poder seguir a la perfección el procedimiento. Estos documentos, añaden, además, una parte dedicada exclusivamente a las posibles FAQ’s que pueden tener las PYMES.

La redacción de los documentos, sin embargo, siempre puede dar lugar a dudas, así como el procedimiento, por lo que el hecho de que la licitación este gestionada por una entidad específica, pudiéndola llamar *administradora*, facilita el apoyo y seguimiento de

las empresas. Como hemos dicho, las PYMES pueden disponer de menos recursos (menos tiempo, menos personal, menos conocimiento...) ante la participación de contratos públicos, por lo que poder dirigirse a un ente administrador al que poder preguntar, pedir soporte y acompañamiento es totalmente esencial. En este caso, el SDA E23/02, como bien ya se ha comentado, está gestionado por el CSUC, por lo que este ofrece asesoramiento constante a todas las empresas que se presentan, incentivando su participación y reduciendo sus dificultades. La cooperación, pues, es clave para el incentivo de las PYMES.

Incorporar PYMES en los contratos públicos es realmente importante y beneficioso, tanto para el impulso de la economía como para la eficiencia de las compras públicas, cubriendo un mayor talento y soluciones innovadoras. No debemos olvidarnos de que la gran mayoría de innovaciones tecnológicas, energéticas y sociales surgen en las empresas más pequeñas, por lo que debemos asegurarnos de incluirlas en la contratación pública.

3.2.3. Adaptabilidad

El tercer objetivo que plantea la estrategia de contratación pública es la necesidad de adaptación constante por parte de los contratos públicos a las dinámicas del mercado. En varios estudios, como el realizado por Carles Bravo, se afirma que *“los procedimientos de contratación pública suelen ser largos y burocráticos, provocando que muchas veces las AAPP quedan rezagadas respecto a las dinámicas del mercado [...]”* (2024).

El mercado público, pues, también es dinámico, también fluctúa según el ritmo económico de un país y también varía en función de los ciclos empresariales. Por estas razones es esencial tener en cuenta que las licitaciones deben presentar marcos legales y económicos adaptables y modificables.

Los SDA's permiten, precisamente, incorporar este aspecto, convirtiendo los contratos públicos en contratos dinámicos y flexibles. Ejemplo de ellos es la posibilidad de modificación de precios en todo momento, la incorporación de nuevos proveedores o la variación del consumo de las entidades participantes.

El poder modificar el precio en todo momento permite que el contrato pueda ajustarse a los cambios de ciclo del mercado, incentivando la participación de los proveedores al no tener que asegurar un precio definitivo por un tiempo concreto.

Por otro lado, la adaptabilidad es también esencial para poder cubrir y responder ante las necesidades de las entidades y centros adheridos. Las entidades pueden pedir en función de sus ciclos de consumo los productos deseados a los proveedores, permitiendo que estos puedan ajustar su producción según las demandas, sin tener que acumular stock (y, por ende, generando ineficiencias significativas) o reduciendo sus

gastos invertidos en el análisis de las necesidades y el estado de la demanda. La comunicación usuario-proveedor es esencial y gracias al carácter abierto que ofrece el SDA este aspecto no pasa por desapercibido.

No hay mejor reflejo de la capacidad de adaptarse el SDA a las demandas y a las necesidades de las entidades que el consumo realizado. Es por ello que, fijándonos en la figura 9, vemos que el consumo ha aumentado muy notablemente, aumentando en 16.000.000 el consumo de los diez primeros meses de este año en comparación al año anterior. Atendiendo a los datos anteriores a la aplicación del SDA que, a pesar de que quedan fuera de nuestro marco de estudio he considerado preciso añadirlos para demostrar el crecimiento verdadero, no cabe duda del cambio tan significativo que ha considerado la puesta en marcha de este SDA para el conjunto de las entidades.

Figura 9: Consumo anual de las entidades expresado en euros

**Este cuadro comparativo recoge el consumo realizado previamente a la aplicación del SDA (bajo el Acuerdo Marco vigente hasta inicios de 2023)*

El consumo del 2024 recoge solamente el consumo de los seis primeros meses

AÑO	CONSUMO ANUAL*
2020	10.206.000
2021	14.000.000
2022	18.000.000
2023	40.000.000
2024	56.000.000

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la plataforma del CSUC

3.2.4. Aumento de competencia

El siguiente objetivo con el que nos topamos es, posiblemente, uno de los más significantes e importantes de analizar, ya que sobre este recae el buen funcionamiento de la compra pública, el aumento de la eficiencia, la reducción de costes y la obtención, por parte de las entidades, del mejor producto/servicio disponible.

El aumento de la competencia no solo “*hace que los mercados funcionen de forma adecuada y que los recursos se asignen de forma óptima*” sino que también “*mejora la calidad y favorece la innovación, ya que la presión ejercida por los competidores incentiva que la empresa trate de mejorar, innovando en sus productos y/o procesos*” (CNMC, 2021).

Puede ser que la competencia se acente al mercado privado, pero nos olvidamos de todos sus beneficios y ventajas, así como de su necesidad para asegurar el buen funcionamiento. Por esta razón es importante trasladar esta idea también al escenario

del mercado pública, para incentivar a la reducción de precios, a la mejora continua y a la innovación constante.

El SDA permite incluir este aspecto gracias a que la presentación de ofertas por parte de los proveedores queda abierta en el plazo determinado en los pliegos, pudiendo admitir a nuevos competidores de forma constante. Esto genera un crecimiento continuo del número de proveedores, tal y como se muestra en la Figura 9, en donde podemos ver como en menos de dos años de diferencia, el número de proveedores ha aumentado de 142 iniciales a 383, multiplicando las empresas admitidas casi por tres.

Figura 10: Número de empresas nuevas admitidas en el SDA E23/02 hasta octubre 2024

AÑO	TRIMESTRE	N.º NUEVAS EMPRESAS ADMITIDAS	N.º. EMPRESAS ACUMULADO
2023	Primero	142	
	Segundo	15	157
	Tercero	13	170
	Cuarto	48	218
2024	Primero	23	241
	Segundo	59	300
	Tercero	57	357
	Cuarto*	26	383

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la plataforma del CSUC

**En el cuarto trimestre del 2024 solo se incluyen las empresas admitidas en el mes de octubre*

Este aumento no solo se traduce en un aumento del número de los competidores, sino también significa el aumento de la tipología de empresas licitadoras. En este SDA se incluyen empresas de todo tipo, desde pequeños negocios locales (como pueden ser pequeñas farmacias) hasta empresas internacionales, equiparando las oportunidades de actuación y marcando un escenario de actuación muy variado que beneficia notablemente a los usuarios.

La competencia no es un fin en sí mismo, sino que es un instrumento destinado a reducir conflictos empresariales, la posibilidad de colusiones y/o de creación de oligopolios, a mejorar la eficiencia de todo el proceso y, por ende, a aumentar el bienestar conjunto de la sociedad. De la gestión del gasto público dependen aspectos tan importantes como la aprobación o no de nuevos proyectos de investigación, la inversión en proyectos de innovación, la creación de nuevos centros públicos de todos los ámbitos, entre muchos otros, por lo que reducir su gasto es esencial para el avance social colectivo.

Dentro de este punto es importante incluir también el análisis del aumento de los centros y entidades adheridas. Al haber un mayor número de clientes, los pedidos aumentan, es decir, la demanda aumenta, dando pie a la economía de escala. Los

proveedores reducen precios y ofrecen mejores condiciones porque sus clientes aumentan exponencialmente, permitiéndose mejorar sus ofertas.

En el SDA E23/02 las entidades adheridas han ido aumentando considerablemente, tal y como vemos en la siguiente imagen. El aumento de la variedad de centros adheridos (desde universidades a centros de investigación) permite a los proveedores poder actuar en diferentes nichos del mercado, incrementando la economía nacional y mejorando las dinámicas empresariales.

Figura 11: Número de entidades adheridas en el SDA E23/02 hasta octubre 2024

AÑO	N.º ENTIDADES ADHERIDAS
2023	20
2024	21
TOTAL	41

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la plataforma del CSUC

En definitiva, la competencia ofrece beneficios claves para la mejora de la eficiencia, tanto de la contratación pública como de la sociedad en general, por lo que es imprescindible cuidar los requisitos que la mantienen viva. El SDA ha demostrado ser un instrumento válido y capaz de preservar e incluso incentivar al crecimiento de dicha competencia, incorporando cada vez más proveedores y más entidades, por lo que, una vez más, este sistema de racionalización se presenta como la mejor opción.

3.2.5. Compra de innovación

Estrechamente relacionado con el punto anterior, nos topamos con el quinto objetivo, el aumento de las compras de innovación. Tal y como se especifica en el marco teórico del presente trabajo, la innovación no hace referencia solo a las nuevas tecnologías, sino que añade un campo más amplio, recogiendo cambios y mejoras innovadoras en las estructuras organizativas, en los procesos de compra pública y en la racionalización de dichas compras.

El objetivo de aumentar la compra pública de innovación proviene directamente de los objetivos especificados por la estrategia europea, incluyendo innovación en cuanto a la investigación, a la ecología y al ámbito social, para poder obtener un “*crecimiento inteligente, sostenible e integrador*”²².

La compra pública de innovación “*impulsa la mejora de los servicios públicos mediante la incorporación de bienes o servicios innovadores*”, por lo que es esencial apostar, dentro del mercado público, por el conocimiento y la innovación como impulsores y herramientas para asegurar el crecimiento del conjunto de la población. Para ello, es

²² <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:ES:PDF>

necesario otorgar la suficiente información, datos, recursos y opciones a las entidades públicas para realizar compras de tecnologías y sistemas innovadores, además de modernizar sus estructuras y procedimientos permitiendo mejorar la eficiencia organizativa.

Para que todo esto sea posible, las entidades públicas necesitan tener acceso a las últimas innovaciones y tecnologías, pudiéndolo cumplir con su participación en los SDA's, gracias principalmente a su flexibilidad y dinamismo. En el SDA analizado, por ejemplo, el hecho de que las entidades puedan elegir entre un sinnúmero de productos y de proveedores, permite asegurarse que ha realizado la mejor compra disponible. Incluir todo tipo de empresas potencia la diversidad y, por ende, la inclusión de novedad e innovación, pudiendo incorporar en sus estudios de investigación la mejor tecnología disponible.

En este punto entra en juego la *agregación de la demanda y la compra conjunta* como impulso a la compra de innovación. Unificar la compra de bienes y/o servicios para distintos organismos, departamentos o secciones de una misma entidad o, de varias entidades, incentivan a la reducción de costes de producción y transacción, facilitando así el desarrollo de mejoras e innovaciones (Bernal Blay, Ángel; Gimeno Feliú, J. María; 2015).

Uno de los principales retos, incluso problemas, al que se enfrentan las entidades al comprar tecnología innovadora es el desconocimiento de sus usos, sus efectos y resultados. Sin embargo, gracias a la participación de un mismo contrato público, los centros pueden apoyarse mutuamente, creando un sistema de información compartida multidireccional, uniendo recursos, conocimiento y experiencia. Esto último puede dar a diferentes procesos basados en la cooperación y asociación de distintos centros públicos para realizar posibles compras o proyectos, incrementando todavía más la agregación de la demanda, reduciendo muy significativamente los costes y creando una gran red de información y recursos compartidos. En el SDA E23/02, por ejemplo, vemos que estas uniones y cooperación entre entidades para realizar compras agregadas se da a partir de los llamados *contratos específicos*, mencionados en el marco teórico de este mismo trabajo.

Otro aspecto imprescindible que vemos que se repite tanto en la estrategia estatal de innovación²³ como en la estrategia catalana es el "diálogo técnico", haciendo referencia a la comunicación entre usuarios-proveedor. Que los proveedores conozcan la estructura del mercado público es totalmente imprescindible para que puedan ajustar su producción e innovación a las necesidades de este de forma óptima. En el SDA analizado vemos que este "diálogo técnico" se traspasa a la realidad, encontrando una comunicación constante entre los operadores económicos.

²³ file:///C:/Users/cristina.sebastian/Downloads/ESTRATEGIA_ESTATAL_DE_INNOVACION_E21_29.pdf

La compra pública innovadora no solo permite a las entidades públicas obtener los recursos, bienes y servicios de última tecnología, sino que también mejora los procesos de obtención y reduce pérdidas de eficiencia. No solo encontramos innovación en los productos, sino también en los procedimientos para su producción y adquisición, mejorando la toma de decisiones y la gestión global del contrato en sí.

Por último, añadir que la compra de innovación ofrece una gran lista de beneficios, tanto para las administraciones públicas, como para las empresas privadas y para el conjunto de la sociedad. La innovación permite acercarse a los objetivos de políticas medioambientales y sociales, a las mejoras de las infraestructuras y servicios públicos destinados a los ciudadanos, a la creación de empleo, a la incorporación de políticas más específicas y detalladas y, entre muchas otras, al desarrollo de nuevas industrias. Es por todo esto por lo que no cabe duda de la necesidad de incentivar la compra de innovación por parte de las administraciones públicas.

3.2.6. Calidad vs. precio

En el presente trabajo ya se ha mencionado la necesidad de cambiar la lógica *calidad-precio* que inunda tanto al mercado privado como al mercado público, anteponiendo el concepto de *valor* frente al de *precio*, siempre que nuestro objetivo final sea la mejora de la eficiencia y de la condición de las prestaciones.

Para ello, es totalmente imprescindible que la contratación pública de bienes y servicios sea vista como una inversión presente y futura para el conjunto de la población. No podemos seguir poniendo al *precio* la carga total de nuestras decisiones si queremos velar por el servicio prestado por los entes públicos. El *precio* no refleja las condiciones de los bienes ni del servicio y mucho menos es comparable con la calidad prestada, por lo que, en palabras de Rafael Fernández, *¿hasta qué punto la apuesta por la calidad pone en jaque al precio?*

Ante esta situación, sabemos que debemos fomentar los criterios cualitativos o de ciclo de vida por encima de la valoración exclusivamente del precio. El criterio económico, sin embargo, no puede desaparecer de los criterios de adjudicación, ya que iría en contra del principio de eficiencia de la gestión de los fondos públicos²⁴, pero si puede ir acompañado de otros criterios que recogen aspectos medioambientales, sociales, de calidad de la prestación, etc., para medir la eficiencia global en el uso de los fondos públicos.

²⁴ En los artículos 31.2 de la Constitución Española y, más concretamente, en el artículo 1.1 de la LCSP se constatan los principios sobre los que recae la contratación pública, evidenciando el carácter oneroso de estos y, por ende, la especial importancia del precio.

<https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2017-12902#a1>

Ante esta situación, el SDA E23/02 propone la posibilidad de detallar en cada uno de los productos unas descripciones básicas, que pongan en relieve su calidad, su uso y sus posibles resultados. Añadir esta información permite al usuario, no solo fijarse en el precio y basarse según éste, sino atender a otras especificaciones. Como ya se ha comentado, la razón por la que los usuarios escogen los productos queda registrada, pudiendo escoger en un listado la razón principal de la elección, reduciendo el peso del precio (*ver figura 7 para ver el listado de opciones*).

En cuanto a la adjudicación en los contratos específicos, sin embargo, podemos ver que el *precio* suele anteponerse a la *calidad* (ejemplo de ello es el contrato específico de Gases de Laboratorio, E24/79, en donde el precio tiene un peso del 100% de la valoración)²⁵, reduciendo, en ocasiones, la eficiencia de dichos acuerdos. A pesar de que los criterios de adjudicación contemplan otras ventajas como los plazos de entrega, las condiciones concretas de los bienes o los servicios técnicos, se sigue otorgando una gran importancia al criterio económico, reduciendo el peso de estos últimos aspectos a casi el mínimo. Esto provoca, en ocasiones, que los posibles adjudicatarios reduzcan su calidad en los servicios prestados al tener que asegurar un precio casi mínimo, reduciendo enormemente la calidad global de las prestaciones.

Los contratos específicos deberían añadir criterios de valor de calidad con un peso central o, por lo menos, relevante. Existen varias formas de incluir estos criterios sin opacar la importancia del precio, como la aplicación de las *fórmulas polinómicas*, “expresiones matemáticas que asignan una puntuación a los licitadores en función de si cumplen con los criterios marcados o no” (Costa, Sebastián; 2024). Se establecen ponderaciones concretas para cada criterio, sumando al final el total de la puntuación a cada proveedor y escogiendo así la de mayor valor. De esta forma, no solo tiene importancia el precio, sino que se incorporan en la decisión final otros aspectos, como la calidad. Esto evita que los proveedores deban reducir la calidad de sus productos/servicios para ofrecer el menor precio, ya que pueden ganar compensando su precio más elevado con la prestación de mayor calidad.

Es cierto que el SDA estudiado en el presente trabajo no tiene como objeto en sí la prestación de servicios sociales, disminuyendo la importancia y el valor de aplicar criterios más subjetivos a su adjudicación, pero esto no puede nublar la necesidad que sí existe en otros contratos, ni la reducción de la calidad, ya sea en servicios como en bienes, anteponiendo únicamente la mejor oferta económica.

Así pues, vemos que los SDA permiten ampliar los criterios de selección, añadiendo más valoraciones que el precio en sí mismo, pero, por otro lado, vemos que aún queda un largo camino que recorrer para igualar el peso que recogen los criterios de calidad al gran peso que presenta el criterio de precio.

²⁵ <https://contractaciopublica.cat/es/detall-publicacio/fb286bb7-8ae4-4368-962e-1e05ee1a8489/300318823?hash=1aba6886e4c4599d1f54b3cfc58a7e5b>

3.2.7. Inclusión de Criterios Sociales

Todas las actividades empresariales y económicas, especialmente provenientes del sector público, deben prestar mucha importancia al impacto social, laboral, medioambiental y ecológico del conjunto de las contrataciones conjuntas licitadas.

La incorporación de criterios sociales se presenta como una posibilidad para definir y determinar los múltiples impactos de los contratos, además de establecer ciertos requisitos innegociables que deben reunir los adjudicatarios. Como ya se ha comentado, los criterios quedan establecidos en los pliegos, tanto administrativo como técnico, pudiendo añadir tantos requisitos valorativos como la entidad licitadora lo considere.

En los pliegos propios del SDA E23/02 se contemplan algunos criterios sociales que son realmente imprescindible para asegurar su buen funcionamiento. En esta licitación se atiende especialmente a los criterios en materia ecológica y medioambiental, dado que su actividad agrupa material de laboratorio (material que puede ser muy contaminante o con montajes muy perjudiciales para el espacio), químicos (que pueden contener grandes tasas de contaminación), mobiliario (situación muy parecida al de material de laboratorio), etc. Es por ello por lo que en los pliegos se detallan con mayor fervor aspectos que moderan la mala praxis en materia de impacto medioambiental.

Un ejemplo de ello lo encontramos en la página 9 del Pliego de Cláusulas Técnicas (PPT), donde se detallan las especificaciones que debe tener el mobiliario incorporado en dicha licitación, añadiendo la obligatoriedad de presentar, siempre que el centro gestor lo solicite, *“el protocolo de pruebas”* y *“el Certificado de marcado CE de Equipos”*²⁶.

Como se ha comentado, en ocasiones, el mayor riesgo medioambiental surge en el momento de montaje y/o retirada de los equipos. Esta licitación contempla estos riesgos y perjuicios y, en la página 11 del mencionado PPT, se especifica que:

“En caso de retirada de antiguos equipos y una vez realizada la gestión de los residuos tal y como determina la legislación vigente, el centro gestor podrá solicitar el adjudicatario la entrega de los correspondientes certificados emitidos por el Gestor Medioambiental.

Los proveedores deberán cumplir todas las obligaciones que el RD 110/2015, de 20 de febrero, sobre residuos de aparatos eléctricos y electrónicos, modificado por el RD 27/2021, de 19 de enero fijado por los distribuidores de material eléctrico y electrónico.”

²⁶ El certificado de marcado CE asegura que el producto cumple con los requisitos en materia de seguridad, sanidad y protección de medio ambiente según las Directivas o Reglamentos Europeos.
https://europa.eu/youreurope/business/product-requirements/labels-markings/ce-marking/index_es.htm

A pesar de que el mayor foco se encuentra sobre los aspectos medioambientales, en el PCAP podemos encontrar también algunas pinceladas que acogen criterios de carácter social y general, como, por ejemplo, en la página 48 en donde se recoge lo siguiente:

“[...] el empresario quedará obligado al cumplimiento de las disposiciones vigentes en materia de legislación laboral, seguridad social, seguridad e higiene en el trabajo, normas de gestión medioambiental y social, así como a las que se puedan promulgar durante su ejecución.”

En los contratos específicos se añaden también estos requisitos y posibles penalidades en caso de incumplimientos, pero no se les otorga centralidad. Es decir, a pesar de que tanto el marco limitado por el SDA como los detalles expresados en los contratos específicos tengan presente aspectos medioambientales, no existen criterios de valoración exclusivos de esta materia. Disponer de mayores ventajas ecológicas en el montaje de los equipos, por ejemplo, no otorga al licitador mayor ventaja respecto a sus competidores, recayendo en lo que podría llegar a considerarse una gestión muy ineficiente.

Por esta razón, sería conveniente añadir los aspectos medioambientales comentados como criterios de valoración objetivos, otorgándoles una parte representativa de la puntuación y concediéndoles la centralidad que se merecen.

No obstante, a lo largo de los últimos meses, uno de los objetivos del CSUC, concretamente del departamento encargado de realizar los pliegos y definir, por tanto, los criterios aplicables, se centra en recoger nuevas medidas para incorporar aspectos sociales y medioambientales en sus licitaciones.

Un ejemplo de ello sería añadir en el catálogo electrónico un apartado dedicado exclusivamente a recoger información sobre la pertenencia de certificados medioambientales y sociales por parte de los proveedores. A los proveedores, se les ofrecería la oportunidad de indicar si sus productos disponen de certificados “verdes” para poder distinguirse de los demás y presentar más información a los usuarios, los cuales podrán, no solo valorar el precio y las otras condiciones de ejecución, sino también la presencia de los certificados.

Otro ejemplo, sería la incorporación de criterios valorativos en los contratos específicos que otorguen mayor puntuación a aquellos proveedores que dispongan ciertas ventajas medioambientales (ya sean certificados de producción “verde”, utilización de materiales reciclados, uso de energía renovable, entre muchos otros).

Así mismo, sería realmente beneficioso incorporar más parámetros relacionados con criterios puramente sociales. No nos podemos olvidar que los contratos públicos están al servicio de la ciudadanía, por lo que proteger los intereses sociales debe ser la prioridad número uno.

El Observatorio de Contratación Pública, bajo la dirección de Miquel Benito, proponen 180 posibles criterios de adjudicación de carácter social²⁷. Muchos de ellos podrían ser claros candidatos para incorporar en la licitación, como son los siguientes ejemplos:

- *Mejoras en la accesibilidad universal (especialmente en contratos que tengan como destinataria a la ciudadanía o al propio personal administrativo)*
- *Compromiso de incremento del porcentaje de personas trabajadoras contratadas en jornada completa*
- *Atención a la discapacidad y la exclusión social*
- *Propuesta de seguimiento y acompañamiento social*
- *Plan de formación vinculado en el servicio*
- *Para la mejora en los niveles de emisión de ruido de los equipos proporcionados*

Si nuestro objetivo es la buena gestión de los fondos públicos y su inversión en acciones cooperativas, justas y bien orientadas, debemos atender siempre y de forma amplia a los criterios sociales. Estas orientaciones son las únicas capaces de regular el impacto de la contratación pública y de dar valor y anteponer a aquellas ofertas que ofrezcan, no solo buen precio y buena calidad, sino beneficios para el conjunto de la sociedad, afectando positivamente a un sinnúmero de aspectos mediante una sola contratación.

Requerir estos criterios sociales permite a las entidades públicas cierto privilegio de influencia, trasladando las preocupaciones y necesidades sociales al mercado privado, obligando a todos los posibles adjudicatarios a incorporar medidas de carácter social en sus planes de negocio.

Incorporar estos criterios se ha convertido en una necesidad social y compartida, necesitando de bases legales y normativas que recojan esta situación y den herramientas, tanto a los entes públicos como a las empresas privadas, para poder aplicar nuevos criterios de forma inmediata, pero uniforme. Sin una gran base estructural previa de socialización en donde se divulgue la necesidad latente de la incorporación de esta perspectiva, acompañado de la base legal que obligue a todos los agentes a incorporarlo, no será posible aplicar los criterios de forma armónica. La falta de conocimiento y la reticencia al cambio darán ventaja a aquellos proveedores que, en caso de no ser de obligado cumplimiento, no incorporen estos criterios, reduciendo el poder y la presencia de los proveedores que, precisamente, más valores sociales y ambientales incorporen.

Para realizar este cambio de perspectiva es posible hacerlo gradualmente, empezando por incorporar una serie de criterios sociales como simples criterios de adjudicación (que otorguen mayor puntuación a aquellos proveedores que presenten estas condiciones) y, pasado un tiempo, añadiéndolo como requisitos de presentación. De esta forma

²⁷https://docs.google.com/spreadsheets/d/1Seq3845_dEMPgkOEAQ3V2FvrWhrCuEHv/edit?gid=1785338270#gid=1785338270

conseguiremos dar margen a las empresas para que vayan atendiendo a las nuevas especificaciones y poder expandir la necesidad de incorporar esos cambios en sus sistemas productivos. El objetivo debe centrarse en convertir todos los criterios de adjudicación de carácter social y ambiental en cláusulas permanentes de carácter normativo.

No hay lugar a duda de la urgencia social actual en cambiar las formas de producción y de consumo, pero la simple existencia de esta preocupación no es suficiente si queda en el marco superfluo y no se traslada a cambios efectivos. El conjunto de los países, atendiendo a los marcos europeos, deben cooperar para hacer transformaciones que comporten cambios de actuación reales. Sin políticas, bases normativas, sociales y económicas que interfieran directamente en nuestro día a día no conseguiremos los resultados por los que tanto anhelamos.

Los SDAs son sistemas de contratación pública que ofrecen la gran ventaja de poderlos amoldar y adaptar tanto como sea necesario, por lo que no debemos perder la oportunidad de utilizar este recurso a favor del conjunto de la sociedad y utilizarlos como trampolines para la mejora del entorno ambiental y social.

3.2.8. Aplicación de la Economía Social y Circular

Si conseguimos impulsar la incorporación de más criterios sociales en los contratos públicos, conseguiremos mejorar la economía social y circular. Aportar mayor relevancia a los criterios sociales y medioambientales comentados justamente en el punto previo a este permite cambiar las dinámicas del mercado, tanto público como privado, orientándolas a prácticas más equitativas, justas y contribuyentes.

Aplicar criterios sociales permite calcular e incorporar los costes del ciclo de vida de los bienes prestados, aumentando el desarrollo de soluciones innovadoras, impulsando la economía circular y mejorando la eficiencia conjunta del contrato (Comisión Europea; 2014).

El SDA permite simplificar y agilizar los procesos de compra pública, gracias a la digitalización que conlleva y a la estandarización de los procedimientos, beneficiando las economías de escala y de alcance²⁸. Gracias a que los usuarios pueden ir ajustando su demanda según sus necesidades, se promueve la eficiencia operativa, reduciendo

²⁸ Las economías de escala se basan en la agregación de la demanda de un mismo centro o de varios para conseguir ventajas económicas (se dice que los costes de producción crecen menos que proporcionalmente ante el aumento de los productos). Mientras que las economías de alcance se refieren a la producción conjunta dos o más productos (Mello Costa, Miguel; 2009).

<file:///C:/Users/cristina.sebastian/Downloads/Dialnet-EstimacionDeEconomiasDeEscalaYDeAlcanceParaElSiste-3178830.pdf>

procesos productivos innecesarios y, por ende, reduciendo emisiones no justificadas e impactos sociales perjudiciales no compensatorios.

La contratación pública debe seguir el principio de Economía Social ya que, *“no solo adquieren bienes y servicios que necesitan, sino que también realizan una política de intervención en la vida económica, social y política”* (Mendoza, Javier; Román, Cándido; Hernández, Montserrat; 2019). Dentro de este marco, uno de los aspectos más estudiados como factor obstructivo para la práctica de una contratación pública beneficiosa ha sido la falta de flexibilidad. Este aspecto queda resuelto con la aplicación de los SDA que se caracterizan, precisamente, por una amplia flexibilidad

La Economía Social y Circular no solo se fundamenta en la aplicación de una correcta responsabilidad social y cívica, sino que se sostiene también sobre los pilares del desarrollo e innovación, tanto a nivel social, como ecológico y tecnológico. Los SDA's permiten incorporar constantemente las mejoras dadas en el mercado, impulsando al servicio público al estar al corriente de las últimas innovaciones.

De igual forma y siguiendo las puntualizaciones de la Comisión Europea en el análisis *“Public Procurement for a Circular Economy”*²⁹, la contratación pública *“tiene el importante papel de desempeñar la transición hacia una economía circular”*, subrayando que *“la contratación circular implica ir más allá de buscar el precio de compra más bajo, requiriendo evaluar la calidad y aspectos de circularidad de las ofertas”* (2017). Justamente este punto ha sido analizado anteriormente, viendo como el SDA estudiado permitía acercarnos a esta situación ideal en donde la importancia principal se la lleva la calidad y no el precio, aunque no de forma absoluta ni general.

El SDA estudiado contempla la opción de poder añadir tantas indicaciones como se requieran en el catálogo electrónico, pudiendo ajustarse a las necesidades crecientes e incorporar, cada vez más, los criterios ESG³⁰. La lógica del consumismo masivo ha traído consigo graves amenazas climáticas y sociales que deben alertarnos para cambiar nuestras actuaciones y reducir nuestro impacto negativo y es gracias a la aplicación de estos criterios y a su centralidad en las decisiones empresariales que podremos reducir la situación tan preocupante en la que nos encontramos.

La producción, el consumo y las compras, tanto en el marco privado como en el institucional, debe centrarse en la creación de valor a largo plazo en todas las organizaciones, incorporando los valores clásicos y principales de una buena Economía Social. El marco público y, en especial, la contratación pública debe ser el motor para incentivar la sostenibilidad y la justicia en las empresas.

²⁹ https://asegre.com/wp-content/uploads/2017/10/Public_procurement_circular_economy_brochure.pdf

³⁰ Las siglas en inglés ESG hacen referencia a *“Environmental, Social and Governance”*, siendo la base de los criterios que deben aplicar e introducir las empresas para ajustarse a las nuevas necesidades ambientales y sociales. https://www.pwc.com/ia/es/publicaciones/assets/guia-esg-consejos_administracion_revWEM_V2.pdf

Es gracias a la actuación pública que los cambios sociales pasan del escenario ideal al escenario real, por lo que no debemos desperdiciar el poder de las instituciones públicas para iniciar grandes cambios. En este punto, entran en acción los SDAs y el uso de los catálogos electrónicos, expandiendo la digitalización y transparencia en todos los procesos de compra pública, defendiendo los marcos sobre los que actuar y lanzando el mensaje de “cambio necesario e inmediato” al resto de agentes sociales.

El uso de estos sistemas de racionalización de compra pública podría ir acompañado de la ejecución y redacción de planes y guías para la redacción de los pliegos, facilitando el camino a los órganos gestores y otorgándoles herramientas suficientes para que puedan incorporar en los contratos cláusulas sociales y ambientales. Algunas administraciones públicas ya han empezado a redactar este tipo de guías, con el fin de familiarizar a todos los involucrados con la necesidad de incluir este tipo de cláusulas en todas las licitaciones. El Ayuntamiento de Terrassa, por ejemplo, ha puesto en marcha un protocolo de Compra Pública Social para todos sus usuarios, incorporando la perspectiva de los criterios ESG en su plataforma de gestión de expedientes. Esto ha permitido que los usuarios tengan presente la necesidad de favorecer la aplicación de la Economía Verde y Social, facilitándoles el proceso de incorporación y dándoles herramientas para su adaptación (Moreno, Sonia i Soler, Imma; 2024).

A pesar de que es indudable que todavía queda mucho camino que recorrer para conseguir implementar todas las bases propias de la Economía Social y Circular, así como de los criterios ESG, no podemos obviar la fuerza del sector público para iniciar cambios de esta escala. Los SDAs pueden ser una puerta hacia estos cambios, pero es necesario que los órganos gestores expresen su capacidad y pongan en práctica sus beneficios. El SDA estudiado, por ejemplo, no presenta todavía unas características propias de la Economía Verde y Social, por lo que debería atenderse la posibilidad de mejorar en el futuro.

Desde todas las organizaciones e instituciones públicas se debe impulsar la incorporación de estos criterios en escenarios reales y en las decisiones diarias. Solo así será posible trasladar lo que, a día de hoy, sigue siendo un imaginario a la realidad.

3.2.9. Estabilidad Social

Para poder impulsar la eficiencia en la gestión de los recursos públicos, es esencial proteger la estabilidad del ciclo económico y del mercado, ya sea público o privado. La estabilidad permite aumentar la productividad y el crecimiento potencial de la economía, siendo de gran importancia crear una estrategia de contratación pública que tenga presente este concepto.

Cuando hablamos de estabilidad podemos hacer referencia a diferentes aspectos, como “estabilidad financiera”, “estabilidad social”, “estabilidad ecológica”, etc., pero en todos

ellos retomamos la idea de equilibrio y constancia, para crear unas bases sólidas y unas estructuras bien fundadas.

En la estrategia pública catalana, la estabilidad hace mucho hincapié en la estabilidad laboral, para proteger el empleo de todos los ciudadanos. Esto, en un primer plano, puede parecer fácil, pero la realidad es que mantener cierto equilibrio y constancia en el mercado laboral, especialmente en un país en donde su economía es cíclica, es todo un reto. Por ello, la estrategia pública intenta animar la realización de contratos duraderos, con bases firmes y que tengan presente las posibles variaciones del mercado.

Los SDA's permiten establecer un plazo máximo de vigencia en función de las necesidades de cada licitación, quedando establecido en los pliegos. Esto puede ofrecernos ventajas y desventajas, ya que, por un lado, proporciona estabilidad en el contrato al poder especificar un periodo de vigencia largo, pero, por otro lado, su carácter abierto y dinámico puede hacer peligrar la consistencia de este mismo.

En el SDA E23/02 vemos, por ejemplo, que la vigencia establecida en pliego de cláusulas administrativas particulares es de 10 años:

“El plazo de duración inicial del SDA será de diez (10) años desde su formalización”

Permitiendo a las entidades públicas que puedan trabajar sobre el mismo contrato varios años, permitiendo el conocimiento pleno de sus condiciones específicas, reduciendo el gasto de formación y de creación de nuevos contratos, además de establecer bases sólidas en la dinámica de trabajo.

Aun así, es cierto que la actuación del CSUC como ente externo a los centros adheridos y como único gestor en el contrato comentado, aumenta los beneficios en cuanto a estabilidad y consecución de bases firmes. La centralización de las peticiones de las entidades, de los cambios deseados y de la gestión de mantenimiento alude a una mayor estabilidad y ofrece la reducción de gastos de gestión a las entidades, pudiendo estas últimas destinar una mayor inversión en incorporar nuevo personal.

A pesar de que los SDA's no consiguen toda la estabilidad que nos gustaría o que, siguiendo las bases de la estrategia pública catalana, sería necesaria, se puede complementar e incluso mejorar con la creación de *contratos específicos*. Como ya bien se ha comentado, estos contratos se ajustan a ciertas necesidades concretas de las entidades, en donde se delimita el consumo, los precios y la vigencia, entre otros aspectos, dictando un plazo de máxima estabilidad contractual, tanto para las entidades (que recibirán sus necesidades de forma previamente regulada) como para los proveedores (que aseguran una parte de su producción y venta para cierto tiempo).

No hay duda de que los contratos públicos y, especialmente los SDA's, mejoran la situación del mercado público y privado, ofreciendo nuevos clientes potenciales a todas las empresas admitidas, abriéndoles, incluso, nuevas vías de negocio, impulsando la

economía y la cooperación público-privada. Este crecimiento, siempre que esté bien regulado, se traducirá en una mayor estabilidad económica, capaz de soportar y vencer las etapas de recesión.

3.2.10. Profesionalización

Como último objetivo de la estrategia de contratación pública catalán nos topamos con la necesidad de profesionalizar a los encargados de la gestión de los contratos.

La planificación y estructuración previa es esencial, pero no suficiente para asegurar la maximización de eficiencia de la contratación pública. Se debe añadir la profesionalización de los encargados de llevar a cabo estos contratos, así como de los responsables en la redacción de los pliegos y en la construcción de las herramientas disponibles.

Es importante que desde las administraciones públicas se creen planes de formación para dichos profesionales, para poder otorgarles instrumentos y recursos con los que poder trabajar de forma eficiente.

En palabras del catedrático en derecho Jaime Rodríguez-Arana, existe una gran *“necesidad de profesionalizar la gestión de la contratación de modo que, al tratarse de grandes cantidades, estas técnicas pueden contribuir a ampliar la competencia y deben atender a profesionalizar el sistema público de compras”* (2021). No existe un sistema eficaz, sostenible, justo y productivo sin un marco formativo y profesionalizador que se encargue de sostenerlo.

La centralización de la gestión permite reducir los gastos de profesionalización y formación, ventaja que presenta el SDA E23/02. Al estar gestionado por el CSUC, permite centralizar las necesidades de formación únicamente en dicha corporación, facilitando los procesos de divulgación de conocimiento y mejorando la interoperabilidad. Así mismo, el uso del catálogo electrónico que pone a disposición esta licitación reduce la necesidad de formación específica para todos los usuarios, ya que su uso tan intuitivo y su posibilidad de adaptación a cada uno de los centros permite agilizar el proceso de aprendizaje. Y, de nuevo, vuelve a salir la importancia de la centralización de gestión, ya que permite coordinar a la perfección todas las posibles incidencias del catálogo de forma rápida, además de dar soporte y acompañar a los usuarios en su uso y aplicación.

Sea como sea, la mejor orientación, formación y asistencia a todos los operadores económicos involucrados en el proceso de contratación pública contribuye al surgimiento de ideas más creativas e innovadoras, así como a tener una mayor seguridad legal y jurídica, dando pie a prácticas mucho más estables y eficientes.

IV. ACTUACIÓN CONJUNTA DE LA CONTRATACIÓN PÚBLICA CATALANA JUNTO CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE

La redacción de los objetivos de estrategia pública catalana se enmarca en las directrices marcadas por la Unión Europea, quedando delimitados por los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Al tratarse de fondos públicos, todas las acciones de compra pública deben tener como principal objetivo la aplicación y consecución de los ODS.

Los ODS son 17 objetivos, desglosados en 169 metas globales adoptadas por la Organización de las Naciones Unidas (ONU) en 2015 como parte de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible. Bajo el lema “Transformar Nuestro Mundo” se espera poder abordar los principales desafíos actuales, incluyendo aspectos de diferentes ámbitos, como la economía, las injusticias sociales o el medioambiente.

Estos objetivos son la base y la línea a seguir para el conjunto de entes públicas y privadas que operan en toda la Unión Europea, esperando mejorar los indicadores de pobreza, de desigualdades o de contaminación, entre muchos otros. Gracias a este marco conceptual, se establece que el objetivo final, conjunto y principal es *“la colaboración entre los diferentes agentes sociales para crear un ambiente de paz y de desarrollo sostenible”* (Naciones Unidas, 2024).

Esta colaboración entre los agentes sociales otorga gran poder y centralidad al conjunto de organizaciones y entidades públicas, al ser las encargadas de decidir en última instancia cómo y en dónde destinar los fondos públicos, teniendo la llave para abrir nuevas fronteras y dar paso a nuevos desarrollos sociales.

Los aspectos recogidos por los ODS quedan establecidos y traspasados a la LCSP³¹, pudiendo establecer condiciones y cláusulas de ejecución de carácter social y/o medioambiental en el conjunto de contratos públicos. Esta relación y semejanza entre los contratos públicos con las guías de actuación establecidas por la UE es un reflejo de cómo a pequeña escala se realizan también acciones conjuntas y colaborativas que aportan su granito de arena al buen funcionamiento global.

A veces pensamos que los cambios globales solo pueden darse a partir de las acciones desarrolladas en los escenarios más macros, sin atender a que todo cambio necesita una buena estructura micro en la que apoyarse. Es aquí en donde aparece la importancia de los SDA para la consecución de los ODS, ya que un eficaz diseño de interacciones en el ámbito micro permite asegurar la aplicación de las metas globales hasta en aquellas acciones que, en un primer plano, pasan por desapercibidas.

³¹ Concretamente el la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público (LCSP)
<https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2017-12902>

4.1. SDA's como ejemplo de acciones conjuntas a pequeña escala

En los últimos años, y dado principalmente a la globalización de los recursos y a la complejidad de las interacciones políticas y públicas, *“la contratación pública ha dejado de ser un simple mecanismo de aprovisionamiento de recursos de la Administración para convertirse en un verdadero instrumento al servicio de la realización de políticas públicas”* (Gómez-Acebo y Pombo Abogados, 2020). Es por ello por lo que se debería otorgar más importancia a la contratación pública como herramienta para la consecución de objetivos globales y a su capacidad de generar una red de interacciones fuerte y estable.

Esta gran red social, económica y política que permite crear la contratación pública no es nada más ni nada menos que el punto de salida para la aplicación de los ODS en todos los distintos niveles. Ahora bien, ¿cómo conseguimos incrementar la eficiencia de esta gran red pública?

Hemos visto que los SDA parecen incrementar la eficiencia de la contratación pública al asegurar la consecución de los objetivos públicos, flexibilizando la entrada de nuevos agentes sociales a la gran red que es capaz de generar y manteniendo una gran comunicación multidireccional entre todos los participantes. Los SDA permiten compartir entre todos los agentes sociales y todas las organizaciones involucradas el *know-how* aprendido e incorporado en las distintas administraciones públicas. La comunicación directa y constante que permiten estos sistemas facilita el traspaso de conocimiento y, consecuentemente, la adaptación a los distintos escenarios por parte de las entidades.

Esta gran red de información compartida permite también estar al tanto de las nuevas innovaciones y mejoras en los procesos operativos, permitiendo adaptar la velocidad del cambio en todas las organizaciones. Esto genera un crecimiento gradual y al uníson, consiguiendo resultados más eficientes que en caso contrario.

La intercomunicación dinámica ofrece otras ventajas como la agregación de la demanda, permitiendo que varias entidades a la vez se benefician de las peticiones individuales que se han ido planteando. Las organizaciones trabajan bajo sistemas de gestión y planificación diferente, pero comparten siempre el mismo objetivo; la reducción de costes y la maximización de los resultados positivos. Esto permite que, a pesar de la diversidad operativa, la mayoría pueden llegar a compartir necesidades, problemas de ejecución o peticiones de mejora similares, permitiendo que el desarrollo de una nueva solución operativa a partir de la necesidad de una entidad concreta se pueda aplicar al resto de centros, consiguiendo la maximización del bienestar.

A este espacio de gran intercomunicación y agregación de peticiones debe sumarse uno de los aspectos más importantes que ofrece la contratación pública; la financiación compartida. El desarrollo de nuevas funcionalidades, nuevas herramientas de soporte o

la innovación en nuevas plataformas de gestión repercute un gran gasto para todos los centros públicos. Sin embargo, compartir este desarrollo permite distribuir la financiación y reducir la proporción de gasto para cada una de las entidades, pudiendo incluso ampliar el presupuesto total y ampliar la dimensión del proyecto.

Los SDAs saben aprovecharse de esta financiación conjunta y un ejemplo de ello es la modalidad de plataforma compartida que ofrecen los catálogos electrónicos. Las entidades comparten la financiación principal del desarrollo y mantenimiento del catálogo electrónico, pudiendo adaptarlo a cada una de las necesidades, aumentando sus opciones en función de las peticiones. Todos los centros se benefician de las novedades e implementaciones, a la vez que comparten su financiación, incrementando la eficiencia de estos catálogos electrónicos y permitiendo mejorar continuamente este servicio.

Este punto es el reflejo de que las acciones conjuntas llevadas a cabo por la UE (incluyendo acciones de carácter económico, político y social) son el espejo de muchas otras acciones colaborativas entre diversos agentes públicos que persiguen con gran firmeza la aplicación definitiva de los ODS.

Debemos entender los SDA como ejemplo real de que las acciones conjuntas sí son posibles y sí permiten llegar a las metas fijadas por los niveles más macros, incentivando la aparición de nuevas colaboraciones públicas que son solo el inicio del conjunto de acciones transformadoras. Debemos aprovecharnos del efecto cascada que nos ofrece la contratación pública, concienciando de su gran poder para iniciar cambios en los escenarios micro que se acaban impregnando todos los niveles.

4.2. El papel del SDA en el de desarrollo empresarial y económico

Hemos visto que los SDA pueden ofrecer multitud de ventajas si se aplican de forma correcta, adaptándolos a cada uno de los contextos específicos e indicando cláusulas y criterios que busquen la maximización del bienestar. Pero, ahora bien, eso no es todo, ya que el papel de la contratación pública traspasa las fronteras del ámbito íntegramente público, llegando a afectar de forma casi directa al escenario privado.

Dado que los centros públicos trabajan *mano a mano* con las empresas privadas, las decisiones, límites y normativas aplicadas en las instituciones o centros públicos acaban delimitando cómo es y será la producción y comercialización de los productos de dichos proveedores de carácter privado. El gran crecimiento de la contratación pública a lo largo de los últimos años ha provocado que una gran parte de empresas privadas tengan como principal cliente a algún centro público, aumentando su dependencia hacia la contratación colectiva. Esto ofrece varias ventajas económicas y sociales que no

debemos desaprovechar y que, incluso, debemos atender para poder maximizar en un futuro y conseguir mejores resultados.

La dependencia económica de las empresas privadas hacia el consumo y las peticiones de los centros públicos permite incentivar el desarrollo de nuevas invenciones tecnológicas e innovaciones que quedarán bajo el poder público, pudiendo beneficiarse el conjunto de la población de estas mejoras y evitando las negociaciones fraudulentas del mercado privado. El SDA E2302, por ejemplo, añade explícitamente en el PCAP que las entidades tendrán el derecho de la propiedad intelectual y la titularidad del desarrollo de aquellas innovaciones producidas con los productos obtenidos a partir de esta licitación:

“El contratista reconoce los derechos de propiedad intelectual de las entidades beneficiarias del servicio, sobre todo el desarrollo, cediendo todos los derechos de explotación y de su propiedad (derechos de explotación cedidos: reproducción, distribución, comunicación pública y transformación sobre el resultado del desarrollo a favor de la entidad).

La titularidad del desarrollo afecta no solo al producto final, sino al conjunto de trabajos, bocetos, esquemas, documentos previos, diagramas de flujo y, en conjunto, todos y cada uno de los trabajos susceptibles.”

Esto tiene un impacto doblemente positivo: por un lado, las entidades se benefician de los últimos desarrollos, pudiendo aplicarlos en sus investigaciones y obteniendo innovaciones de las que mantendrá el derecho y podrá, por tanto, utilizarlas en el marco colectivo y universal; por otro lado, las empresas privadas se benefician de las grandes necesidades del mercado pública, incrementando su producción y, por ende, sus resultados. Ambas partes se proclaman ganadoras, traspasando el triunfo a la totalidad de la población al ser esta la que se beneficiará de los nuevos avances.

El desarrollo tecnológico necesita, generalmente, grandes inversiones iniciales, dificultando en ocasiones la puesta en marcha de nuevos proyectos por falta de recursos. Como hemos visto antes, la unión de la demanda agregada permite a las entidades solicitar estos desarrollos y llevar a la realidad nuevas tecnologías que, de forma individual, jamás podría haberse dado.

La aplicación de los SDA permite también luchar contra las colusiones, los posibles monopolios y la competencia desleal. Ya se ha comentado el cambio que significó la incorporación de los SDA para acabar con las colusiones que se producían en los Acuerdos Marcos, eliminando el número fijo y exacto de proveedores que podían participar en una licitación, desapareciendo la necesidad de pactar ilegalmente para conseguir mayor mercado. Al admitir nuevos proveedores a lo largo de toda su vigencia, permite instaurar una competencia libre, justa e igualitaria, ofreciendo las mismas

oportunidades a todas las empresas (incluso a las PYMES) al no tener que “enfrentarse” entre ellas.

La mejora de la competencia permite a las entidades aprovecharse de las ventajas competitivas de cada una de las empresas privadas, reduciendo la “pérdida de talento” e incentivando a las empresas a mejorar continuamente.

La colaboración público-privada es real y plausible, por lo que no debemos olvidarnos del papel tan importante que tienen las administraciones públicas y, especialmente, los organismos de contratación pública en la mejora de las dinámicas empresariales globales. Lo público no solo afecta a lo público, sino que va mucho más allá, traspasando todo tipo de límite y manchando cualquier escenario del mundo global.

4.3. El papel del SDA en el desarrollo social y sostenible

Uno de los objetivos más prioritarios para mejorar el mundo actual y que queda indicado en el objetivo 12 de los ODS es promover una “producción y consumo responsable”. El consumismo masivo que ha invadido todas las esferas de nuestra vida va acompañado de graves consecuencias medioambientales y sociales, como la gran contaminación, el aumento de desigualdades (especialmente entre los países más desarrollados – donde se consume – y los países menos desarrollados – donde se produce). Es por esto por lo que cambiar nuestra manera de producir y de comprar beneficiará al conjunto de las esferas macros y micros de nuestra sociedad y de nuestro planeta.

Ya en los ODS queda recogido en el punto 12.7 que es necesario “*promover prácticas de adquisición pública que sean sostenibles, de conformidad con las políticas y prioridades nacionales*”, siendo los organismos de contratación pública los que defiendan e incorporen esta misión.

Los SDA son capaces de impulsar la colaboración público-privada, acompañándolo de un aspecto crucial: la adaptación de la producción del mercado privado a las necesidades sociales y medioambientales. Gracias a la inclusión de criterios sociales y ambientales en los contratos públicos, las administraciones son capaces de trasladar las preocupaciones sociales y globales al marco privado, limitando el acceso al mercado público a todo aquel que no cumpla con los requisitos marcados.

Si los contratos públicos quedan especificados por los criterios ESG, las empresas privadas deberán adaptar su producción a estos requisitos para poder mantener su nivel de producción, trasladándolo finalmente al consumidor final. Las administraciones tienen que captar los riesgos sociales y ambientales a los que se enfrenta la sociedad, intentando incluirlos en todas sus contrataciones para incrementar el efecto positivo de su participación.

Esto debe ir acompañado de la expansión de la contratación pública. A medida que aumenta la contratación pública, las empresas privadas aumentan su dependencia hacia estos organismos. Si una mayor parte de las prestaciones que demanda la ciudadanía queda cubierta por la contratación pública, las empresas privadas no tendrán otra opción que adaptarse a estos requisitos impuestos por las administraciones para incrementar, o por lo menos, mantener su consumo.

Los SDA ofrecen grandes ventajas en este punto, siendo un sistema de racionalización muy flexible y capaz de adaptarse a las necesidades y características de los diferentes centros participantes. Recoge la posibilidad de incluir tantos criterios sociales como sea conveniente, así como la opción de realizar contratos específicos que añadan mayor detalle para aquellas contrataciones que así lo exijan.

Incluir este sistema de contratación permitirá nacionalizar un mayor número de prestaciones, incrementando los servicios, proyectos y suministros ofrecidos por las administraciones públicas, consiguiendo nuestro objetivo de influenciar directamente a la producción privada.

Existen varios modelos de incorporación y adaptación de la contratación pública a los requisitos sociales, como puede ser el modelo de Contabilidad Social³², el cual facilita la *“objetivación en la incorporación del valor social a las licitaciones públicas”*, transformando las posibles acciones en valores numéricos y económicos, traspasado a la realidad lo que, de primeras, puede parecer algo utópico (García, F. Javier; 218).

Así pues, no hay duda de que la contratación pública es capaz de instaurar un *“nuevo modelo económico [...] productivo más sostenible, basado en la lógica de los ODS”*, manteniendo siempre las directrices de los ODS como *“brújula ética a seguir, que señala como norte una visión estratégica y horizontal alejada de la rígida arquitectura del contrato administrativo y de los planteamientos excesivamente burocráticos y postulados economicistas”* (Gimeno Feliu, J. María; 2021).

Debemos ofrecerle todas estas herramientas a la contratación pública y conseguir expandir su legitimización para cambiar el destino de la economía consumista e insolidaria que impera nuestras sociedades.

4.4. Posibles ámbitos de aplicación de los sistemas dinámicos de Adquisición

A pesar de que este trabajo ha estado enfocado en el análisis de la aplicación de una licitación muy específica, el SDA E2302 de Material de Laboratorio, no hay duda de que este sistema de racionalización permite abarcar todos los campos educativos, de

³² El modelo de Contabilidad Social fue desarrollado por Jose Luis Retolaza y Leire San-Jose en el 2016.
https://accid.org/wp-content/uploads/2018/11/Contabilidad_social_para_la_sostenibilidad_modelo_y_aplicacion.pdf

investigación, de la salud y muchos más. Es un sistema flexible y capaz de adaptarse al entorno y a las necesidades del momento, por lo que su aplicación no está limitada a un ámbito concreto, sino todo lo contrario.

Como ya se ha ido comentando, necesitamos que la contratación pública expanda su jurisprudencia, llegando a opacar todos los posibles ámbitos para asegurarnos la protección de los derechos sociales y sostenibles, por lo que debemos impulsar a las administraciones a incorporar en mayor medida los SDA.

El SDA E2302 ha demostrado presentar ventajas significativas para los centros de investigación y hospitales adheridos a esta licitación, ¿por qué no expandir estos buenos resultados a otros escenarios?

El uso de *Marketplaces* y la facilidad de poder contar con todos los proveedores de un mismo ámbito bajo un mismo contrato podría beneficiar a multitudes de entidades, impulsando los buenos resultados sociales. Es por ello por lo que considero que los SDA tienen un largo camino por delante, pudiendo ampliar su uso en espacios como los propios colegios, institutos o universidades, en los hospitales, en los centros de salud, en las residencias, etc. Todos estos centros necesitan realizar una gran cantidad de compras al día, realizando un sinfín de trámites y papeleo legal que no hace nada más que complicar la situación.

Un ejemplo claro sería, por ejemplo, el caso de los colegios o institutos, los cuales realizan multitudes de pedidos diarios para comprar todo el material escolar. El profesor Lluís Cerdan (profesor del instituto Escuela Turó de Roquetes) me comentó que el proceso de compra de materiales puede ser, en ocasiones, bastante enrevesado, teniendo de que dedicar bastantes esfuerzos y, especialmente, tiempo para decidir a qué proveedor comprar y qué productos. Aplicar los SDA en los colegios puede ofrecer grandes ventajas operativas y económicas, reduciendo faena burocrática al profesorado y consiguiendo mejores productos para los estudiantes.

Las escuelas son solo un ejemplo de los miles que podríamos replantear, pero quizá sería un buen punto de inicio para empezar a expandir la importancia y el peso de la contratación pública, consiguiendo expandir los ODS hasta los recovecos más alejados del marco político.

V. CONCLUSIONES

El mundo de la Contratación Pública conjuga una gran variedad de ámbitos, escenarios y redes, proclamándose la base de las estructuras económicas, políticas y sociales que conforman la sociedad que conocemos, siendo de gran importancia estudiarlo con máximo detalle, a la vez que bastante complejo.

No hay duda de que la Contratación Pública tiene como objetivo maximizar la transparencia, la eficiencia y la igualdad en la repartición y uso de los fondos públicos, llegando a conseguir los objetivos y líneas operativas marcadas por la estrategia nacional. Para conseguirlo, dispone de diferentes sistemas, acciones y recursos, pasando por la política más básica marcada por el poder legislativo y llegando a ejecutarse en todos los rincones que abastece el sistema público.

En este presente trabajo se ha analizado, estudiado e interpretado uno de estos sistemas a través de los cual, la Contratación Pública intenta perseguir sus objetivos y mejorar continuamente nuestro sistema nacional. Se ha intentado estudiar la eficiencia operativa, económica y social de los Sistemas Dinámicos de Adquisición, un sistema de racionalización de compra pública que presenta cambios significativos respecto a los sistemas implementados con anterioridad y que promete ser una gran evolución.

A lo largo de estas páginas se ha intentado explorar con profundidad las características de los SDA, estudiando su eficiencia y delimitando sus ventajas y, por el contrario, limitaciones, siempre dentro del marco normativo y legislativo sobre el que se enmarca. Gracias a la doble perspectiva a partir de la cual se ha desarrollado este trabajo, se ha podido atender a una mayor cantidad de aspectos, acogiendo el escenario más economicista y empresarial posible, combinado con el análisis sociológico que incluye un enfoque más humano, social y altruista.

A partir de estas dos líneas teóricas, se ha proporcionado un análisis integral sobre su definición, estructura e implementación, centrado en el caso concreto del SDA Expediente 23/02 licitado por el Consorci de Serveis Universitaris de Catalunya (CSUC).

Este análisis, que a pesar de haber sido breve ha sido bastante provechoso, nos ha permitido obtener datos suficientes para poder responder a nuestras preguntas de investigación, conseguir nuestros objetivos y atender a nuestras principales hipótesis. Es por ello que, a continuación, se sintetizarán los hallazgos principales del estudio según los objetivos marcados en el inicio de este mismo.

Con estas breves conclusiones, se busca reducir la gran cantidad de datos detallados en los apartados anteriores, dándoles un significado real y sirviendo como aporte significativo para el desarrollo de políticas públicas centradas en la maximización de la eficiencia de los recursos públicos.

5.1. Resultados obtenidos

Con el fin de presentar los resultados de forma organizada y estructurada, se presentarán los resultados obtenidos siguiendo el orden planteado en el primer apartado del trabajo.

Empezaremos por las hipótesis planteadas, para ver si podemos aceptarlas o, por el contrario, las debemos rechazar:

5.1.1. Hipótesis

- ***Hipótesis principal***

Siendo la hipótesis principal: *Los SDA permiten mejorar la eficiencia de la investigación pública, gracias a las ventajas que otorga en el ámbito de la contratación pública, reduciendo costes, obteniendo sinergias e impulsando la innovación tecnológica y empresarial.*

Los datos presentados sobre la aplicación y funcionamiento del SDA E23/02 licitado por el CSUC han demostrado ser muy favorables respecto a la eficiencia ofrecida por el SDA. Su flexibilidad, capacidad de adaptación y disposición hacia la mejora constante, permiten ofrecer un sinfín de ventajas a todos los usuarios, tanto entidades adheridas como proveedores homologados.

Se ha visto como los SDA reducen la burocracia, centralizan la gestión y mejoran la transparencia, consiguiendo la reducción de los costes y, por ende, el aumento de la aplicación de los fondos públicos en nuevos proyectos. Así mismo, la unión inter e intragrupo que permiten conseguir los SDAs es clave para la obtención de nuevas sinergias que, cada vez más, están demostrando ser el centro de gravedad para perseguir los objetivos marcados. La cooperación, unión y trabajo compartido son la base para el buen funcionamiento de las administraciones públicas y gracias a la aplicación del SDA es posible traspasar estos principios a la realidad.

Por último, se ha comprobado también cómo los SDA pueden llegar a ser el impulso inicial para la innovación tecnológica y empresarial, aprovechando la demanda agregada de todos los centros interesados y traspasando las necesidades públicas y comunitarias al marco privado.

Así pues, no cabe duda de que los SDA sí que otorgan ventajas en el ámbito de la contratación pública y es por eso por lo que esta primera hipótesis principal queda aceptada.

- **Primera hipótesis específica**

Siendo la primera hipótesis específica: *El SDA ha permitido trasladar a la realidad algunos de los objetivos de estrategia pública catalana (como la reducción de la burocracia, el impulso de la transparencia, la reducción de los problemas legales y/o contractuales, el aumento de la participación de las PYMES, etc.).*

Con el objetivo de facilitar la lectura del trabajo y la interpretación de los datos, los objetivos se han ido analizando uno por uno y en cada uno de ellos se ha podido resolver la duda de si los SDAs conseguían implementarlos o no.

En este punto, se ha ido evidenciando la gran capacidad de los SDAs para implementar y perseguir la estrategia pública catalana, consiguiendo abarcar todos los aspectos que esta delimita y traspasando al marco real la mayoría de los objetivos.

Se ha comprobado como los SDAs, por ejemplo, permiten reducir burocracia, impulsan la transparencia (gracias, especialmente, a la gran digitalización que su incorporación conlleva), reducen problemas legales (especialmente por el uso del catálogo electrónico que permite analizar la trazabilidad de todos los productos y precios en cualquier momento y permite ofrecer de cobertura legal a todas las entidades de forma fácil y ágil), aumentan la participación de las PYMES al generalizar los requisitos de admisión y al permitir la continua homologación de nuevos proveedores (además de ofrecer otras ventajas para las pequeñas empresas como la lotización, la reducción de “papeleo”, etc.) y, en general, permiten alinear la estrategia pública normativa con las acciones ejecutadas.

Sin embargo, es cierto que los SDAs todavía tienen mucho camino por recorrer y mucho que aprender, demostrando ciertas limitaciones o debilidades en algunos ámbitos concretos, especialmente, en la aplicación de criterios sociales y ambientales.

En los objetivos 7 (inclusión de criterios sociales) y 8 (aplicación de la economía social y circular) es donde el SDA analizado presenta sus mayores limitaciones. A pesar de que los resultados no son del todo calamitosos, si que vemos que en estos objetivos la hipótesis debe ser rechazada, ya que no consigue implementar los criterios sociales y ambientales tal y como los indica la estrategia pública catalana.

Los SDA acogen ciertas indicaciones concretas sobre aspectos sociales y medioambientales, pero no les otorgan gran centralidad en sus contratos, debilitando el peso de estos criterios, cuando, en realidad, deberían ser el centro de la cuestión.

Por tanto, esta primera hipótesis específica queda aceptada al especificar que solo *“algunos de los objetivos”* han sido trasladados a la realidad, dando margen a *“fallar”* en algún otro. Sin embargo, debemos coger con pinzas esta afirmación y ser conscientes que, por mucho que esta hipótesis quede aceptada, deja fuera dos objetivos realmente imprescindibles.

Es por ello por lo que debe ser de total importancia buscar soluciones próximas a esta situación, pudiendo instaurarse alguna de las siguientes:

- Estandarización y automatización en la incorporación de los criterios sociales y ambientales en las licitaciones. La creación de un banco de cláusulas de estos ámbitos permitirá ofrecer a los usuarios y gestores de una amplia opción de criterios que poder incorporar en sus contratos. Disponer de una lista ya constituida reduce el tiempo dedicado en la redacción de estos, facilitando su incorporación. De hecho, existen ya ciertas entidades que han empezado a poner en marcha esta solución como el Ajuntament de Terrassa, el cual ha diseñado un banco de más de 150 cláusulas que añaden aspectos muy variantes dentro del ámbito social y ambiental.
- Inclusión de participación externa. Gracias a la participación de Consultores expertos en el tema se puede llegar a delimitar, fijar y especificar con gran detalle las necesidades, requisitos y criterios de cada una de las licitaciones. Con esto no solo mejoramos la inclusión de la Economía social y circular, sino que también se impulsa la cooperación público-privada, incitando la transversalidad y multidisciplinariedad.
- Aplicación de medidas de seguimiento y de análisis de la aplicación para conocer en todo momento el proceso y poder ir adaptando las acciones a la situación y contexto real. Es esencial disponer de medidas de valoración y corrección que no solo actúen una vez haya finalizado la licitación, sino que atiendan a las necesidades que van surgiendo en todo momento (especialmente cuando se trata de licitaciones con periodos de vigencia superiores a los dos años).

- ***Segunda hipótesis específica***

Siendo la segunda hipótesis específica: *Gracias al SDA se ha mejorado la cooperación público-privada, aportando grandes beneficios a las dinámicas de compra pública, modificando positivamente el mercado (aumentando la eficiencia, mejorando la competencia dinámica, reduciendo los costes de compra final, adaptándose a las nuevas necesidades económicas y obteniendo unos resultados económicos positivos).*

Si hay algún aspecto positivo que destaca de la aplicación de los SDAs es, sin duda, su capacidad para incentivar la cooperación entre las entidades públicas y las empresas privadas. Esta cooperación no solo beneficia la dinámica económica y empresarial, sino que va mucho más allá, consiguiendo aprovechar la fuerza y poder que tiene la contratación pública como motor para el cambio.

Los SDAs, tal y como se ha ido viendo, permiten traspasar las necesidades públicas y, por ende, sociales, a los marcos privados, “obligando” (en el buen sentido de la palabra) a

las empresas privadas a adaptar su producción y operatividad al conjunto de la sociedad. Esto mejora la eficiencia global, permite que tanto el mercado privado como el público vayan al uníson y ofrece claras ventajas a los ciudadanos.

Es por ello, que, de nuevo, esta hipótesis queda aceptada, a pesar de que no hay duda de que la cooperación público-privada puede mejorarse en todo momento y que, de hecho, no debemos dejar de tratarlo como un reto futuro.

- ***Tercera hipótesis específica***

Siendo esta tercera hipótesis específica: *La gran flexibilidad que ofrece el SDA impulsa la participación de más proveedores, aumentando la satisfacción de los usuarios y, como resultado, mejorando los procesos de innovación de los centros participantes.*

De todos los datos presentados a lo largo de este trabajo destaca el número de proveedores que han ido siendo admitidos en el SDA E23/02 desde su inicio (a principios del año 2023) hasta a día de hoy. Pasando de unos pocos proveedores a casi 400, no deja lugar a duda de la eficiencia del SDA para agrupar a un gran número de proveedores en una misma licitación.

El hecho de que estén cuantos más proveedores en una licitación permite ofrecer grandes ventajas a todos los centros adheridos, al poder trabajar con un sinfín de empresas y productos diferentes enmarcados en un mismo contrato (reduciendo significativamente el esfuerzo y coste burocrático que esto conlleva).

Esta reducción del coste (tanto de dedicación, de recursos y, por supuesto, económico) permite que los centros dediquen mayor atención a la creación de nuevos proyectos o a la mejora de los ya implementados, aumentando los resultados positivos de estos y consiguiendo claras ventajas en los procesos de investigación e innovación.

Una vez más, la hipótesis queda aceptada, evidenciando la gran capacidad que tienen los SDAs para conseguir ventajas y beneficios sociales y económicos.

5.1.2. Pregunta de investigación

La gestión de los fondos públicos, así como el papel de las administraciones públicas en nuestro desarrollo como sociedad es uno de mis mayores intereses y la razón principal por la que decidí enfocar este pequeño trabajo de investigación en, precisamente, analizar cómo se puede mejorar este sistema. Es por ello, que cuando empecé, mi mayor

pregunta era: ¿Los SDA permiten realmente mejorar los procesos de compra pública, reduciendo costes, obteniendo sinergias y, por ende, impulsar la investigación pública?

Convirtiéndose en la pregunta de investigación que definiría el camino a seguir de esta investigación, podemos dotarla de una respuesta tras haber analizado todos los datos y literatura y habiendo estudiado las hipótesis con gran detalle.

Así pues, sí, los SDAs permiten mejorar los procesos de compra pública, reduciendo costes, obteniendo sinergias y, por ende, impulsando la investigación pública.

La aceptación de las hipótesis planteadas ha demostrado que es cierto que los SDAs son sistemas de racionalización de las compras eficientes, útiles y capaces de ofrecer ventajas realmente atractivas. Ha puesto en evidencia la capacidad de reducir costes gracias a la unión de los proveedores bajo una sola licitación, a la digitalización y transparencia que presenta y al aprovecharse de la demanda agregada.

Así mismo, ha demostrado también que obtiene sinergias al unir las demandas, las necesidades, pero también la fuerza y los recursos de las entidades a la hora de pedir nuevos productos, nuevos desarrollos y nuevas especificaciones en las licitaciones. Estas sinergias, a su vez, acaban desembocando en el impulso de la investigación pública que, pudiendo optar cada vez por mejores productos, máquinas y mayor presupuesto, no deja de crecer.

5.1.3. Objetivos

A lo largo del presente trabajo se han ido persiguiendo y desarrollando el conjunto de objetivos que quedaron fijados y establecidos en el inicio de este. Se ha conseguido describir e interpretar los objetivos de la estrategia pública catalana, definiendo con estos los puntos a analizar de los SDAs.

Una vez marcadas las características que se debían atender, se realizó el análisis del SDA implementado en el CSUC (Expediente 23/02 de Material de Laboratorio), intentando extraer conclusiones sobre cómo estos juegan dentro de la Contratación Pública, objetivo conseguido tal y como se ha comentado en puntos anteriores.

Así mismo, se ha ido comentando las modificaciones que sufren las empresas privadas como consecuencia de su participación en contratos públicos y, por ende, de cómo funcionan las colaboraciones público-privadas, descubriendo las ventajas de estas y su capacidad transformadora.

Por último, se ha añadido una última parte de análisis en donde se ha analizado cómo los SDAs trabajan de forma paralela a los ODS y de cómo este sistema de compra pública

puede semejarse mucho más de lo que en un principio puede parecer a las acciones conjuntas realizadas a nivel europeo, además de establecer posibles nuevos ámbitos en donde aplicar los SDA.

A pesar de que, generalmente hablando, se han conseguido todos los objetivos delimitados, es cierto que podría haberse atendido con mayor detalle alguno de los puntos, aportando un mayor número de referencias y mejorando la calidad de la investigación. Este punto se tratará con mayor extensión más adelante.

5.2. Experiencia propia. Limitaciones y puntos fuertes

Hace casi seis años decidí acceder al doble grado de ADE y Sociología sin tener del todo muy claro qué es lo que querría hacer más adelante, cuáles eran mis intereses y qué camino quería recorrer. Hoy, mucho tiempo después, puedo decir con firmeza que por fin sé qué quiero hacer, cuál quiero que sea mi papel y a donde quiero llegar. Este trabajo final es solo una pequeña muestra de todo esto, centrado en el aspecto que más me ha llamado la atención y que, personalmente considero, agrupa de forma precisa y perfecta los estudios de ambos grados: *el papel de la administración pública en nuestras sociedades y su capacidad transformadora*.

A través de este trabajo he podido acercarme un poco más a uno de mis intereses, ampliando mis conocimientos en la materia a la vez que descubriendo aspectos que han hecho que me incline, incluso todavía más, hacia esta línea académica. A pesar de que el camino no ha sido fácil, me he permitido disfrutar del camino, aprovecharme de la suerte de poder centrarme en lo que más me gusta y poder alinear mis intereses con mis estudios.

La realización de este trabajo se ha topado con varias limitaciones como pueden ser:

- Falta de conocimiento en materia normativa y legal (dado que la contratación pública se rige estrictamente por un conjunto de bases legales que desconocía, fue complicado entender la gran cantidad de fundamentos normativos y poderlos ordenar para dar sentido y coherencia al trabajo)
- Gran volumen de literatura, recursos e información relacionados con el tema principal (la contratación pública es un tema tratado, estudiado y analizado por muchísimos autores y autores, ofreciendo una numerosa cantidad de información que revisar que, en un principio, complicó el hecho de acotar el trabajo a los objetivos fijados)
- Dificultad para relacionar los dos grados de forma coherente, cohesionada e integrada (a pesar de que el tema escogido permite mezclar sin problemas aparentes las dos perspectivas de conocimiento, ha sido un poco complicado

saber cohesionar las dos perspectivas manteniendo el hilo del trabajo y sin salir de los límites fijados)

- Falta de tiempo y recursos (considero que un solo cuatrimestre para realizar un TFG que engloba dos trabajos finales de dos grados distintos puede ser un tiempo limitado, limitando las tareas que puedes realizar como parte de tu investigación)

A pesar de estas limitaciones o puntos débiles con los que me he ido topando a lo largo de estos meses, considero que he podido aprovechar al máximo el tiempo dedicado y realizar un trabajo del que, personalmente, estoy bastante satisfecha.

Eso sí, debe destacarse el hecho de que realizar las prácticas en el CSUC, especialmente en el departamento de Compras Conjuntas ha jugado a mi favor en todo momento, beneficiándome a la hora de conseguir y acumular datos, así como para interpretar y analizar los resultados. Entender de primera mano cómo funcionan las licitaciones ha sido, sin duda alguna, clave para poder finalizar este trabajo.

5.3. Posibles ampliaciones futuras

Tal y como se ha comentado en el punto anterior, la realización de este TFG se ha topado con varias limitaciones, siendo una de ellas la falta de tiempo. Es por ello que considero que se podría hacer posibles ampliaciones de este mismo trabajando, incluyendo todos esos aspectos que no han podido ser tratados.

Principalmente, considero que a este trabajo le ha faltado por añadir el “factor humano”. Cuando hablamos de administraciones públicas es esencial combinar los datos encontrados con la opinión y perspectiva de los propios usuarios, para darle más valor humano y poder encontrar las verdaderas limitaciones que presenta aquello que queramos estudiar.

En este caso, una posible ampliación sería añadir la perspectiva de los usuarios participantes en el SDA E23/02 para poder preguntar qué opinan sobre este nuevo sistema, sobre su aplicación y uso, pudiendo aumentar los puntos estudiados otorgándole una perspectiva mucho mas humana, cercana y real.

La realización de una encuesta (*ir a Anexos para ver una posible propuesta de encuesta*) a los usuarios podría ser esencial para acabar de dar valor a este trabajo, atacando rincones que ahora no ha sido posible. Si en algún momento tengo la oportunidad, no tengo ni la menor duda en que intentaré ampliar este trabajo con esta visión que tanto ha faltado.

5.4. Reflexiones finales

Tras casi seis años dedicando todo mi esfuerzo, empeño y dedicación al estudio de este doble grado, finaliza mi etapa universitaria con la entrega y presentación de este trabajo. Es por ello por lo que esta pequeña investigación no es solo un TFG, sino que es mucho más.

Es el resultado final de varios años de entrega absoluta al estudio de estos grados, el reflejo de todo lo aprendido y la prueba de la gran evolución, tanto académica como personal, que he hecho desde que entré a la Universidad de Barcelona.

Agradezco todo lo que he podido aprender a lo largo de estos últimos años, en los que he podido inspirarme de cada uno de los profesores, aprendiendo a cómo aprender, escuchar y crecer y, sobre todo, a cómo intentar superarse día tras día. La Universidad no solo enseña materias, sino que enseña a cómo vivir en este mundo de cambios constantes a gran velocidad.

Agradezco especialmente a mi tutor, Climent Formoso, por guiarme, acompañarme y ayudarme en todo momento, así como por su dedicación e inspiración. A todos los profesores que me han acompañado en estos años y que, sin duda, han marcado un antes y un después en mí. A mi familia y amigos, que sin ellos nada hubiera sido posible. Y, en especial, a mi madre y a mi padre, que han luchado hasta el final para que yo pueda conseguir mis sueños.

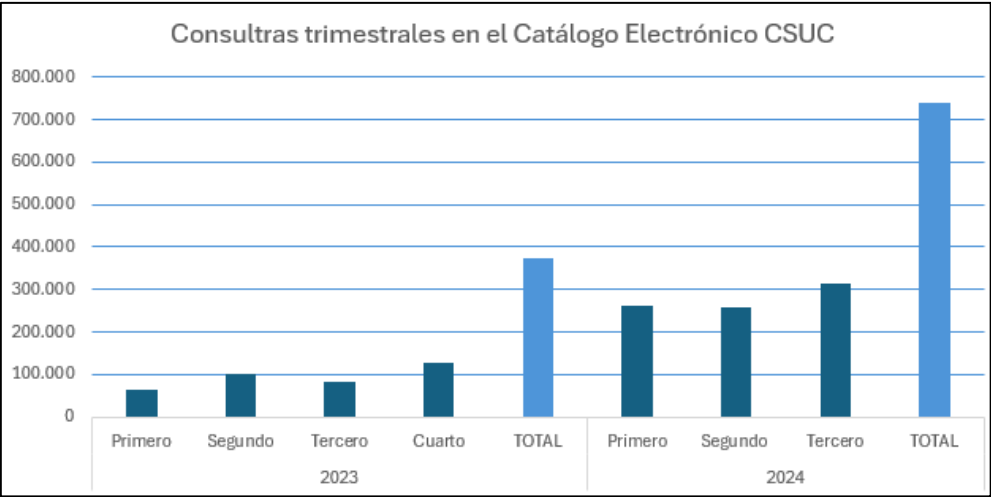
Ojalá todo el mundo pudiera tener la oportunidad que yo he tenido de estudiar, de aprender y de crecer. Mi carrera profesional no ha hecho nada más que empezar y prometo esforzarme cada día para mejorar la administración pública, los recursos públicos y luchar por una educación pública, de calidad y, sobre todo, justa y equitativa. Entre todos podemos hacer un mundo mejor.

VI. ANEXOS

6.1. Gráficos de las tablas comparativas mostradas en el apartado 3 de Análisis

- Consultas trimestrales en el catálogo electrónico CSUC

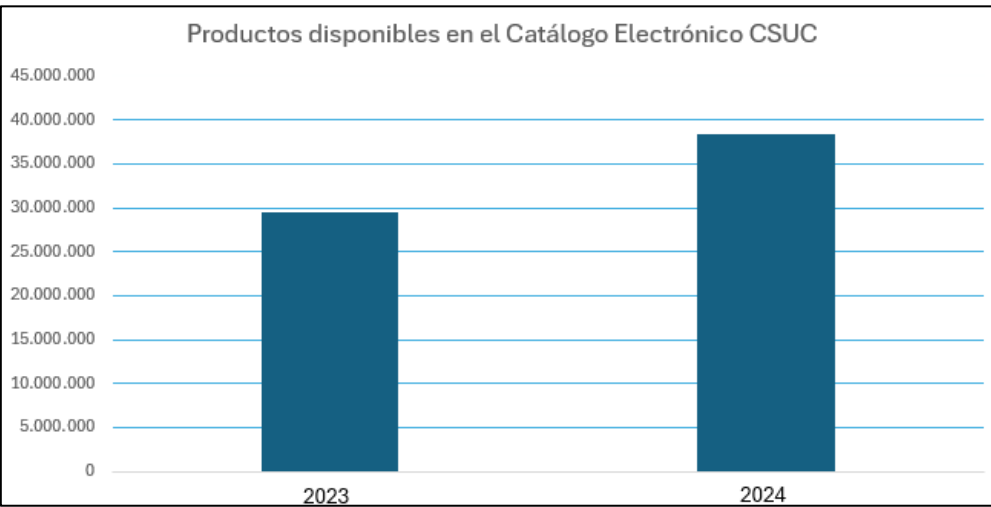
Figura X: Consultas trimestrales en el catálogo electrónico CSUC



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos del catálogo electrónico CSUC

- Productos disponibles en el Catálogo Electrónico del CSUC en los últimos tres años

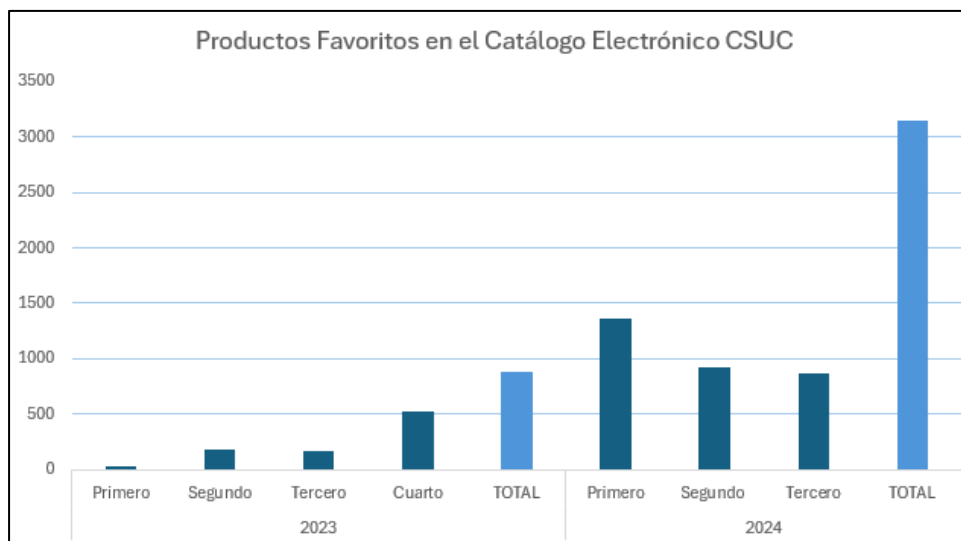
Figura X: Productos disponibles en el Catálogo Electrónico del CSUC en los últimos tres años



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos del catálogo electrónico CSUC

- *Productos favoritos en el Catálogo Electrónico del CSUC en los últimos dos años*

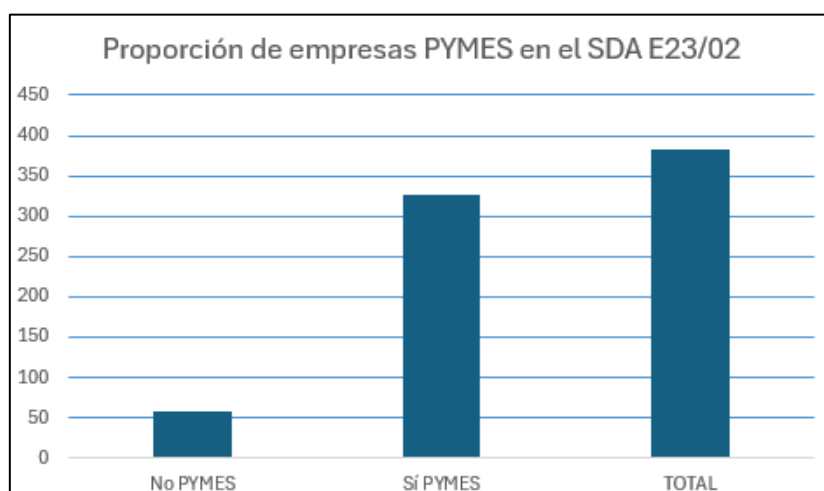
Figura x: Productos favoritos en el Catálogo Electrónico del CSUC en los últimos dos años



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos del catálogo electrónico CSUC

- *Proporción de empresas PYMES participantes en el SDA E23/02 con fecha octubre 2024*

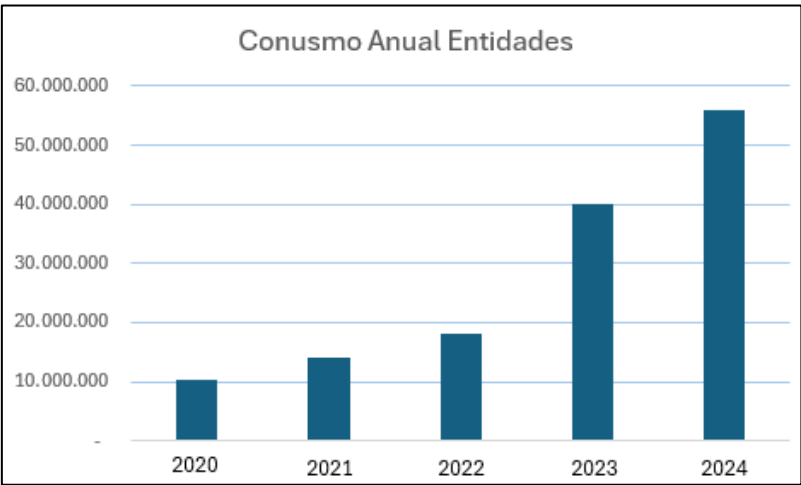
Figura X: Proporción de empresas PYMES participantes en el SDA E23/02 con fecha octubre 2024



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos del catálogo electrónico CSUC

- Consumo anual de las entidades desde 2020 hasta 2024

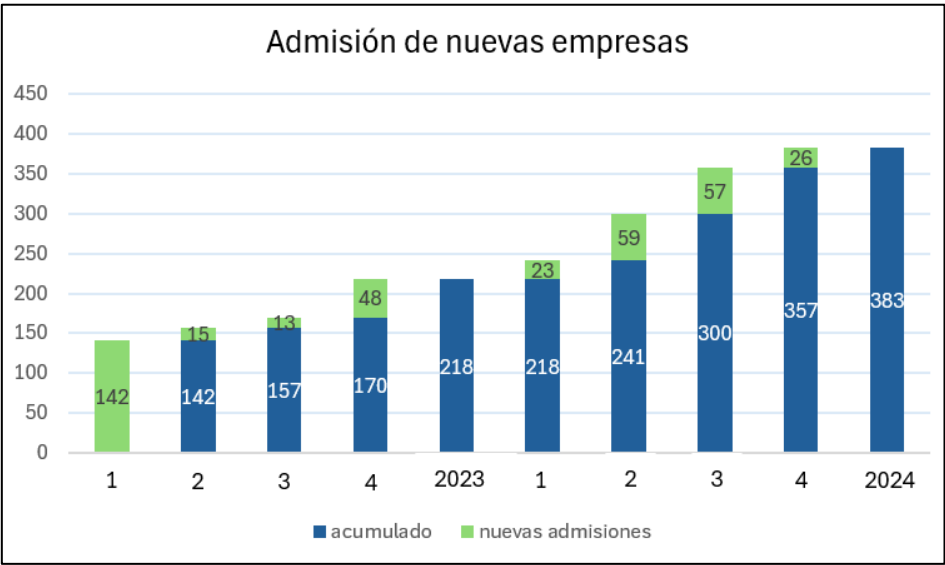
Figura X: Consumo anual de las entidades



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos del catálogo electrónico CSUC

- Número de empresas nuevas admitidas en el SDA E23/02 hasta octubre 2024

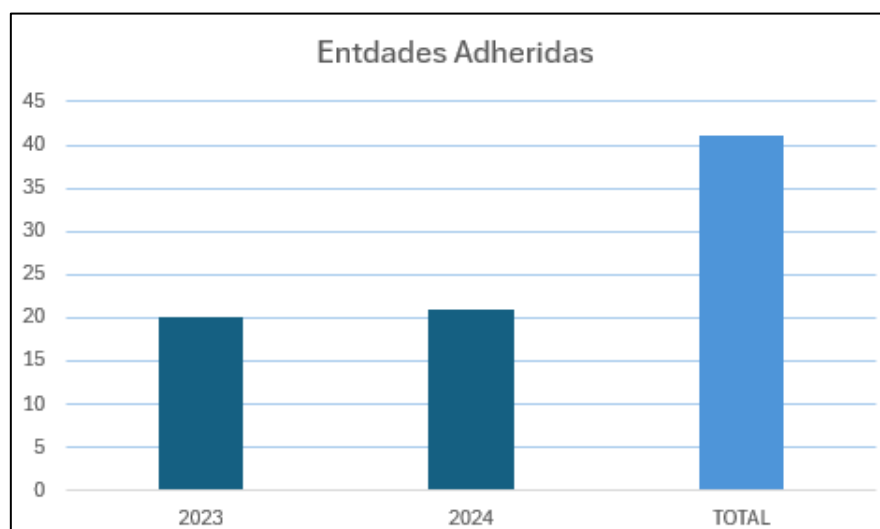
Figura X: Número de empresas nuevas admitidas en el SDA E23/02 hasta octubre 2024



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos del catálogo electrónico CSUC

- *Número de entidades adheridas en el SDA E23/02 hasta octubre 2024*

Figura X: Número de entidades adheridas en el SDA E23/02 hasta octubre 2024



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos del catálogo electrónico CSUC

6.2. Correo a profesor de instituto (Lluís Cerdan)

Bon dia, Lluís,

Soc Cristina Sebastián. La meva companya m'ha compartit el teu contacte per poder comentar-te un assumpte respecte el meu TFG.

T'explico primer una mica el tema del meu treball...

Estic fent les pràctiques al Consorci de Serveis Universitaris de Catalunya (CSUC), al departament de Compres Conjunes. En resum, fem licitacions i contractacions conjunes per a que entitats públiques (com Universitats o Centres d'Investigació) puguin adquirir material per als seus projectes, energia, gasos, mobles, etc. (tot tipus de serveis i subministraments). Per fer-ho, hem començat a incorporar un nou sistema que es diu Sistema Dinàmic d'Adquisicions (SDA), que és bàsicament un tipus de licitació a través del qual les entitats fan les seves compres.

La novetat d'aquests SDAs és que ofereix un catàleg electrònic (una mena de Marketplace) on els proveïdors afegeixen tots els seus productes i les entitats escullen quins productes volen comprar i ho tramiten a partir d'aquest catàleg.

El meu TFG està centrar precisament en com aquesta "nova" forma de comprar a nivell públic ofereix avantatges operatives i socials (reduint burocràcia, costos, etc.) i se m'ha ocorregut afegir un petit apartat per veure si aquest sistema és aplicable a altres situacions.

És just aquí on entra el meu dubte. He pensat que aplicar aquest sistema a les escoles seria bastant profitós. Poder oferir a tots els centres educatius una única plataforma que agrupi tots

els recursos i materials (des de llapis, fins a llibres i cadires) dels màxims proveïdors possibles (aconseguint preus competitius) podria comportar beneficis.

No obstant, tot això depèn del sistema i de la operativa a partir de la qual tramiteu vosaltres les comandes... És a dir, això només tindria sentit si cada escola de forma individual és l'encarregada de gestionar el seu pressupost disponible per comprar els materials necessaris. En cas contrari i que les escoles ho tramitessin de forma externa o que fos directament la Generalitat qui envia els materials sol·licitats, això no tindria cap sentit.

La meua pregunta, doncs, és: com tramiteu vosaltres les comandes? Com demaneu els materials que necessiteu? Ho feu directament vosaltres, contactant als proveïdors específics?

En cas que sigueu vosaltres mateixos qui contacteu directament amb els proveïdors i tramiteu les comandes, quin procés seguïu? Heu de justificar legalment aquesta compra (amb alguna mena de contracte menor o algun sistema semblant)?

Seria de gran ajuda si poguessis explicar-me una mica com porteu el tema de les comandes de materials per a l'escola.

Perdona per la gran quantitat d'informació i per tantes preguntes!!!

Moltíssimes gràcies!!! T'agraeixo molt la teua ajuda!!

6.2.1. *Respuesta recibida del profesor del Instituto*

Cristina molt bon dia, jo ja li vaig comentar a la teua companya, que no dominava molt del tema, ja que a l'equip directiu ens ho organitzem una mica entre tots i totes però aquest tema més econòmic i de comandes ho porta l'Albino Becerra, que és el secretari.

Li he passat el teu mail i m'ha contestat el següent: Compren directament al distribuïdor o botiga, el que comporta molt paperot i tràmits llargs i enfarragosos.

6.3. Propuesta de encuesta a realizar

Preguntas iniciales:

- **¿De qué institución eres?**

- **Selecciona el perfil que ocupas en tu entidad:** *gestor de expedientes, técnico/a de Finanzas, técnico/a de compras...*

1. ¿Crees que ha aumentado el número de proveedores con los que trabajas?

☐ Sí, hemos descubierto nuevos proveedores que son clave en nuestra actividad

☐ Sí, pero los nuevos proveedores no son muy significativos

☐ No

☐ No lo sé

Otros comentarios (respuesta abierta)

2. ¿Cómo valorarías la comunicación proveedor-usuario?

☐ Satisfactoria

☐ Regular

☐ Insatisfactoria

Otros comentarios (respuesta abierta)

3. ¿Crees que en general los precios y condiciones han mejorado respecto a antes de la adhesión?

☐ Sí, han mejorado mucho respecto a antes de la adhesión

☐ Sí, pero solo han mejorado un poco respecto a antes de la adhesión

☐ No, no han mejorado nada respecto a antes de la adhesión

☐ No lo sé

Otros comentarios (respuesta abierta)

4. ¿Consideráis que el catálogo electrónico está bien diseñado para poder realizar vuestros pedidos de forma fácil?

☐ Totalmente

☐ Parcialmente

☐ En absoluto

Otros comentarios (respuesta abierta)

5. ¿El catálogo electrónico muestra la suficiente información como para poder comparar de forma satisfactoria productos, precios y condiciones?

☐ Totalmente

☐ Parcialmente

☐ En absoluto

Otros comentarios (respuesta abierta)

6. ¿El catálogo electrónico ha permitido reducir tiempos de búsquedas y gestión de las compras?

☐ Totalmente

☐ Parcialmente

☐ En absoluto

Otros comentarios (respuesta abierta)

7. ¿Cuáles de las siguientes incidencias te has encontrado y en qué medida te han afectado?

- **Loggins fallidos (es decir, dificultad para acceder al catálogo electrónico por ID/Password erróneo):**

☐ No me la he encontrado

☐ Me la he encontrado, pero no me afecta mucho

☐ Me la he encontrado y me afecta muy negativamente

☐ No sé el tipo de error al que se refiere

Otros comentarios (respuesta abierta) y/o posibles soluciones

- **Error en la búsqueda de productos por falta de proveedores que los ofrezcan:**

☐ No me la he encontrado

☐ Me la he encontrado, pero no me afecta mucho

☐ Me la he encontrado y me afecta muy negativamente

☐ No sé el tipo de error al que se refiere

Otros comentarios (respuesta abierta) y/o posibles soluciones

- **Error en la búsqueda de productos debido a como los proveedores informan sus productos:**

☐ No me la he encontrado

☐ Me la he encontrado, pero no me afecta mucho

☐ Me la he encontrado y me afecta muy negativamente

☐ No sé el tipo de error al que se refiere

Otros comentarios (respuesta abierta) y/o posibles soluciones

- **Error en la búsqueda debido al funcionamiento del sistema de búsquedas (sistema de búsqueda parcial/exacta, campos en los que se tiene que buscar, el formato...):**

☐ No me la he encontrado

☐ Me la he encontrado, pero no me afecta mucho

☐ Me la he encontrado y me afecta muy negativamente

☐ No sé el tipo de error al que se refiere

Otros comentarios (respuesta abierta) y/o posibles soluciones

- 8. ¿Creéis que sería interesante compartir las búsquedas, los productos favoritos, las compras realizadas a través del catálogo electrónico entre los usuarios?**

☐ Sí, con todos los usuarios de todas las universidades y centros de investigación

☐ Sí, pero solo con los usuarios de mi universidad/centro de investigación

☐ No

☐ No lo sé

Otros comentarios (respuesta abierta)

9. ¿Consideráis que las ofertas temporales de los productos son útiles?

☐ Sí, es útil tal y como está ahora

☐ Sí, pero haría falta un sistema de notificaciones para enterarme de ellas

☐ No

☐ No lo sé

Otros comentarios (respuesta abierta)

10. ¿Cuáles de las siguientes funcionalidades/mejoras de funcionamiento crees que serían útiles?

☐ Sistema de solicitud de presupuestos

☐ Creación de un listado de productos frecuentes

☐ Sistema de ticketing para reportar incidencias

☐ Sistema de notificaciones de altas de productos, ofertas...

Otros comentarios (respuesta abierta)

11. ¿Estarías interesado en que el modelo de contratación mediante catálogo electrónico se amplíe a otras tipologías de compras? Selecciona todas las opciones que consideres:

(Dar ejemplos y abrir la posibilidad a que metan nuevas)

☐ Material de Oficina, Mobiliario y Consumibles

☐ Informática

☐ Ferretería, Mantenimiento y Reparación

☐ Servicios Científico-Técnicos (mantenimiento y reparación de equipos, secuenciación, servicios de estabulación, bioinformática...)

☐ Viajes, Gestión de eventos, Catering

Otros comentarios (respuesta abierta)

12. ¿Crees que ha mejorado la eficiencia de compras a nivel interno desde la participación en nuestro SDA con respecto a vuestra situación previa?

☐ Totalmente

☐ Parcialmente

☐ En absoluto

Otros comentarios (respuesta abierta)

13. ¿Estarías interesado en adherirte a compras conjuntas de productos ya incluidos actualmente en el catálogo electrónico (EPI's, material fungible, equipos de análisis...)?

☐ Sí

☐ No

☐ No lo sé

Otros comentarios (respuesta abierta)

14. ¿Crees que los recursos proporcionados por el CSUC son claros y útiles para trabajar?

- **Utilidad y facilidad en el uso del catálogo electrónico**

☐ Muy claro y útil

☐ Suficientemente claro y útil

☐ Poco claro y útil

☐ Nada claro ni útil

Otros comentarios (respuesta abierta)

- **Utilidad de los documentos-resumen facilitados**

☐ Muy claro y útil

☐ Suficientemente claro y útil

☐ Poco claro y útil

☐ Nada claro ni útil

Otros comentarios (respuesta abierta)

- **Utilidad de las nuevas funcionalidades que se han ido implementando**

☐ Muy claro y útil

☐ Suficientemente claro y útil

☐ Poco claro y útil

☐ Nada claro ni útil

Otros comentarios (respuesta abierta)

- **Comunicación entre usuario-CSUC**

☐ Satisfactoria

☐ Regular

☐ Insatisfactoria

Otros comentarios (respuesta abierta)

15. De forma general, ¿qué aspectos consideras que estamos haciendo bien y queréis que sigamos haciendo

☐ Seguimiento de nuevos proveedores (invitación, soporte durante el proceso de presentación de oferta...)

☐ Actualización continua de los recursos disponibles (manuales, plantillas, Excel de seguimiento...)

☐ Implementación de nuevas funcionalidades en el catálogo electrónico

☐ Soporte en el uso del catálogo electrónico (explicaciones de nuevas funcionalidades, resolución de dudas, recomendaciones de uso...)

☐ Resolución de dudas y problemas mediante correo electrónico

Otros comentarios (respuesta abierta)

16. ¿Qué aspectos echáis en falta y/o consideraréis que deberíamos hacer?

- ☐ Compras conjuntas (EPIs, material fungible, reactivos básicos, aparatos de medida...)
- ☐ Creación de un listado de productos frecuentes y estandarizados
- ☐ Elaboración de *dashboards* para el control de indicadores clave como pedidos por proveedor, por centro de coste, por periodo... (para las entidades que hagan los pedidos a través del catálogo)

Otros comentarios (respuesta abierta)

17. ¿Cómo calificarías tu nivel general de satisfacción con la participación en esta contratación conjunta?

- ☐ Satisfactorio
- ☐ Regular
- ☐ Insatisfactorio

Otros comentarios (respuesta abierta)

VII. BIBLIOGRAFÍA

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (s.f.). *Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)*. Recuperado el 20 de septiembre de:

<https://www.undp.org/es/sustainable-development-goals>

Jennifer, PS.; Conejero, S. (2020). *Una aproximación a la investigación cualitativa*. Recuperado el 20 de septiembre de:

file:///C:/Users/cristina.sebastian/Downloads/Una_Aproximacion_a_La_Investigacion_Cual.pdf

Fernández Rodríguez, Kevin y Fernández Gilarranz, Julia (2024). *Los contratos del sector público: concepto y clases. Procedimiento de adjudicación*. Instituto Nacional de Administración Pública (INAP). Recuperado el 5 de octubre de:

<https://www.inap.es/documents/10136/2375331/Tema+5+PLG3.pdf/ac6f8197-6b32-1800-3434-09f46a8a6958>

Oficina Independiente de Regulación y Supervisión de la Contratación (OIReScon) (2024). *Las cifras de la contratación pública en 2023*. Recuperado el 5 de octubre de:

<https://www.hacienda.gob.es/RSC/OIReScon/informe-anual-supervision-2024/ias2024-modulo1.pdf>

Instituto Nacional de Administración Pública (INAP) (2024). *Marco de competencias para la contratación del sector público español*. Recuperado el 5 de octubre de:

<https://www.inap.es/documents/10136/1976576/Marco+de+contratacion+28022024/8a85a4e1-f7ff-2353-c106-05b5e4ac6b9a>

BOE (2014) Directiva 2014/24/UE, de 26 de febrero, del del Parlamento Europea y del Consejo, sobre contratación pública y por la que se deroga la Directiva 2004/18/CE. Unión Europea, núm. 94, DOUE [Diario Oficial de la Unión Europea]. Recuperado el 5 de octubre de:

<https://www.boe.es/doue/2014/094/L00065-00242.pdf>

BOE (2017) Ley 9/2014, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europea y del Consejo, de 16 de febrero de 2014. Jefatura del estado, núm. 272, BOE [Boletín Oficial del Estado]. Recuperado el 5 de octubre de:

<https://www.boe.es/buscar/pdf/2017/BOE-A-2017-12902-consolidado.pdf>

Gimeno Feliu, José María (2022). *Por una moderna estrategia nacional de contratación pública: cooperativa, proactiva y transformadora*. Observatorio de Contratación Pública. Recuperado el 29 de septiembre de:

<file:///C:/Users/cristina.sebastian/Downloads/cp.pdf>

Gobierno de Canarias (2022). *Preguntas frecuentes sobre la contratación del sector público*. Recuperado el 5 de octubre de:

https://www3.gobiernodecanarias.org/aplicaciones/gestionconocimiento/_recursos/doc/c_ontratacion_faqs.pdf?v=2

Observatorio de Contratación Pública (ObCP) (2017). *Ser o no ser poder adjudicador. ¡Esa no es la cuestión!* Recuperado el 5 de octubre de:

<https://www.obcp.es/opiniones/ser-o-no-ser-poder-adjudicador-esa-no-es-la-cuestion>

Comisión Europea (2021). *Orientaciones sobre la contratación pública en materia de innovación*. Comisión Europea, núm. 267/1 [Diario Oficial de la Unión Europea]. Recuperado el 5 de octubre de:

[https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52021XC0706\(03\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52021XC0706(03))

Generalitat de Catalunya. Departament de la Vicepresidència i d'Economia i Hisenda (2021). *Guía para la compra pública de innovación en el ámbito de la Generalitat de Catalunya y su público*. Direcció General de Contractació Pública. Recuperado el 5 de octubre de:

<https://contractacio.gencat.cat/web/.content/principis/contractacio-estrategica/innovacio/guia-cp-innovacio.pdf>

Comisión Europea (2018). *Guía práctica de Contratación Pública para profesionales*. Recuperado el 5 de octubre de:

https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/guides/public_procurement/2018/guidance_public_procurement_2018_es.pdf

Colet i Arean, Neus (2014). *Marc normatiu. Noves fórmules de contractació*. Jornada sobre “innovación en el procés de compra”, Unió Catalana d'Hospitals. Recuperado el 5 de octubre de:

https://www.auditorsensors.com/uploads/20160418/NEUS_COLET_5JSP_CONTROL_Y_CONTRATACInEN_Pn_BLICA.pdf

Mabel Ivanega, Miriam (2011). *El procedimiento de la licitación pública*. Revista de la facultad de Derecho. Recuperado el 14 de octubre de:

<file:///C:/Users/cristina.sebastian/Downloads/Dialnet-ElProcedimientoDeLaLicitacionPublica-5085256.pdf>

Ministerio de Hacienda (2024). *Procedimientos de adjudicación*. Administración del Gobierno de España. Recuperado el 14 de octubre de:

https://administracion.gob.es/pag_Home/Tu-espacio-europeo/derechos-obligaciones/empresas/contratacion-publica/participar-licitaciones/procedimientos-adjudicacion.html

Ministerio de Hacienda (s.f.). *Registro Oficial de Licitadores y Empresas Clasificadas del Estado*. Dirección General del Patrimonio del Sector Público. Recuperado el 14 de octubre de:

<https://www.hacienda.gob.es/es-ES/Areas%20Tematicas/Patrimonio%20del%20Estado/Contratacion%20del%20Sector%20Publico/paginas/rolece.aspx>

Comisión Europea (2004). *Coordinación de los procedimientos de adjudicación de los contratos públicos de obras, de suministros y de servicios*. Comisión Europea, núm. 134/1 [Diario Oficial de la Unión Europea]. Recuperado el 14 de octubre de:

[https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=DOUE-L-2004-81002#:~:text=\(5\)%20Seg%C3%BAn%20lo%20dispuesto%20en,de%20fomentar%20un%20desarrollo%20sostenible.](https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=DOUE-L-2004-81002#:~:text=(5)%20Seg%C3%BAn%20lo%20dispuesto%20en,de%20fomentar%20un%20desarrollo%20sostenible.)

Autoritat Catalana de la Competència (2013). *Acuerdos Marco en el ámbito de la contratación pública: guía para un uso procompetitivo*. Generalitat de Catalunya. Recuperado el 14 de octubre de:

https://acco.gencat.cat/web/.content/80_acco/documents/arxius/actuacions/03_guia_acord_marc_contr_publica_esp.pdf

Bueno, Ana (2022). *Avanzar en los sistemas de racionalización de la contratación: los sistemas dinámicos de adquisición*. Recuperado el 17 de octubre de:

<https://socinfodigital.es/wp-content/uploads/2022/01/AnaBueno.pdf>

Comisión Europea (2022). *Sistemas dinámicos de adquisición. Manual de Uso*. Oficina de Publicaciones de la Unión Europea. Recuperado el 17 de octubre de:

<https://op.europa.eu/es/publication-detail/-/publication/9b5394f7-3219-11ec-bd8e-01aa75ed71a1>

Fondo Europeo de Desarrollo Regional (2023). *Comercio electrónico y marketplace*. Recuperado el 17 de octubre de:

<https://acelerapyme.dipujaen.es/wp-content/uploads/2023/01/Documento-de-referencia-de-e-Commerce-y-Marketplace.pdf>

Consorci de Serveis Universitaris de Catalunya (2023). *Plec de clàusules administratives particulars per a la licitació del Sistema Dinàmic d'Adquisició pel subministrament de material de laboratori*. Recuperado el 30 de septiembre de:

<https://contractaciopublica.cat/ca/detall-publicacio/832bbf7d-31a2-50e5-54f4-a02c16153b4c/200017873>

Fiscalización.es (2024). *Mejorando la contratación pública: comparecencia Javier Vázquez*. Recuperado el 17 de octubre de:

<https://fiscalizacion.es/2024/10/05/mati/>

Bravo, Carles (2024). *Los catálogos electrónicos en la contratación pública*. Recuperado el 30 de octubre de:

https://dynamicmarket.net/DynamicMarket_ES.pdf

Generalitat de Catalunya (2024). *Guia de bones pràctiques per al foment de l'accés de les PIME a la Contractació del sector públic de Catalunya*. Recuperado el 31 de octubre de:

<https://contractacio.gencat.cat/web/.content/principis/contractacio-estrategica/pimes/guia-pime.pdf>

Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (2021). *Los beneficios de la competencia para los consumidores*. Recuperado el 31 de octubre de:

https://www.cnmc.es/sites/default/files/editor_contenidos/CNMC/Gu%C3%ADa_comp etencia_consumidores_.pdf

Bernal Blay, Ángel y Gimeno Feliu, José María (2015). *Guía para la compra pública de innovación*. Recuperado el 2 de octubre de:

https://www.idepa.es/documents/20147/55425/Guia_2_0_CPI_V5_Borrador.pdf/ca5ce140-65cb-6ca4-fb67-55fc2a06bdf2

Fernández Acevedo, Rafael (2023). *La apuesta por la calidad pone en jaque al precio*. Recuperado el 2 de octubre de:

https://obcp.es/sites/default/files/2023-01/Jaque_al_precio.pdf

Rodríguez-Arana Muñoz, Jaime (2021). *Profesionalización en la contratación pública*. Anuario da Facultade de Derecho da Universidad da Coruña. Recuperado el 3 de octubre de:

file:///C:/Users/cristina.sebastian/Downloads/Profesionalizacion_en_la_contratacion_publica.pdf

Comisión Europea (2014). *La contratación pública como motor de innovación en las pymes y los servicios públicos*. Recuperado el 3 de octubre de:

<https://op.europa.eu/es/publication-detail/-/publication/f5fd4d90-a7ac-11e5-b528-01aa75ed71a1>

Benito López, Miquel (2021). *180 propuestas de criterios de adjudicación*. Observatorio de Contratación Pública. Recuperado el 4 de octubre de:

<https://obcp.es/opiniones/180-propuestas-de-criterios-de-adjudicacion>

Mendoza Jiménez, Javier; Román Cervantes, Cándido; Hernández López, Montserrat (2019). *La Economía Social y la contratación pública: la herramienta de los contratos reservados*. Recuperado el 4 de octubre de:

https://rednissaltes.es/wp-content/uploads/2021/04/CIRIEC_9707_Roman.pdf

Gómez-Acebo; Pombo Abogados (2020). *Agenda 2030, objetivos de desarrollo sostenible (ODs) y contratación pública*. Recuperado el 02 de diciembre de:

<https://ga-p.com/wp-content/uploads/2020/02/GSCP-116-Agenda-2030-objetivos-de-desarrollo-1.pdf>

Menjívar, William; Nanne, Kathleen (2021). *Guía para la integración de criterios ESG en los Consejos de Administración*. PricewaterhouseCoopers S.L. Recuperado el 11 de diciembre de:

https://www.pwc.com/ia/es/publicaciones/assets/guia-esg-consejos-administracion_revWEM_V2.pdf

Costa, Sebastián (2024). *Fórmulas polinómicas en contrataciones públicas*. Publicación en LinkedIn. Recuperado el 15 de diciembre de:

https://www.linkedin.com/posts/sebasti%C3%A1ncosta_f%C3%B3rmulas-polin%C3%B3micas-activity-7273070455127760896-OBTZ/?utm_source=share&utm_medium=member_android

Bernal Uribarrena, Ramón (2020). *Incrementando la eficiencia de las licitaciones públicas con la contabilidad social*. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa. Recuperado el 23 de diciembre de:

<https://www.geaccounting.org/wp-content/uploads/2020/12/2020-Bernal-CIRIEC-Licitaciones-Publicas.pdf>

Gimeno Feliu, Jose María (2021). *Los retos de futuro de la contratación pública: Los ODS y la experiencia de la pandemia*. Observatorio de Contratación Pública. Recuperado el 23 de diciembre de:

<https://www.obcp.es/opiniones/los-retos-de-futuro-de-la-contratacion-publica-los-ods-y-la-experiencia-de-la-pandemia>