



Congreso Internacional de Contratación Pública

X Congreso Internacional

sobre

CONTRATACIÓN PÚBLICA

*RETOS DE FUTURO DE LA COMPRA
PÚBLICA EN TIEMPOS DE CRISIS*

#CICP21



21 y 22 de enero de 2021



Universidad de Castilla La Mancha
Online

QUINTO PANEL:

**Viejos problemas, nuevos desarrollos:
contratación de las Mutuas y resto
del sector público, responsabilidad
social, fórmulas de cooperación...etc.**



**Francisco José
Fernández Vecino**

Director del Área de Compras-Contratación de FREMAP



CONTRATACIÓN EN FREMAP: PRINCIPALES MAGNITUDES (I)

198 Centros Asistenciales/Administrativos

4 Hospitales



208
Centros
de Atención

4 Hospitales
de Día

CONTRATACIÓN EN FREMAP: PRINCIPALES MAGNITUDES (II)

AÑO	LICITACIONES	LOTES	VALOR ESTIMADO
2018	100	497	137.965.317 €
2019	149	548	151.434.853 €
2020	190	648	257.747.685 €
2021*	181	700	113.761.220 €

* Datos año 2021, conforme al Plan de Contratación publicado en la PLACSP.

1.237 CONTRATOS EN VIGOR

PRINCIPALES RETOS A LOS QUE NOS ENFRENTAMOS

1. Gran volumen de necesidades a contratar.
2. Complejidad e impacto de la Contratación Pública.
3. Definir un correcto planteamiento de la licitación.
4. Limitaciones en la duración de los contratos.
5. Problemas de concurrencia.
6. Ofertas anormalmente bajas.
7. Correcto uso del “Contrato Menor”.
8. Adecuado seguimiento de los contratos.

1. Gran volumen de necesidades a contratar

RETOS

- Volumen elevado de necesidades a contratar.
- Plazos rígidos para disponer de cada contrato.
- Impacto en la gestión presupuestaria.

ORGANIZACIÓN Y ACTITUD RESOLUTIVA



SOLUCIONES

Plan de Contratación (art. 28.4 LCSP):

- Organizar y planificar todas las licitaciones.
- Exhaustivo seguimiento del cumplimiento del Plan.
- Fuera del Plan únicamente circunstancias sobrevenidas e imprevisibles.



2. Complejidad e impacto de la Contratación Pública

RETOS

- Alto impacto económico y social.
Ej.: VE FREMAP 2021: 114M€ aprox. (630.000€ aprox./licitación).
- La aplicación de la Contratación Pública resulta compleja.

SOLUCIONES

Se requiere de **máxima especialización y profesionalización**. Creación figura **Promotor de Licitaciones** (2016), con las siguientes características:

- Formación específica procesos de licitación.
- Asignados por diferentes categorías.

El Promotor realizará:

- Coordinación con el Responsable Técnico y demás Áreas intervinientes.
- Cumplimiento del Plan de Contratación.
- Pliegos estandarizados por categorías.
- Liderar el proceso de licitación.



3. Definir un correcto planteamiento de la licitación

RETOS

- ¿Qué opciones hay en el Mercado?.
- ¿Qué características técnicas hay que reflejar?.
- ¿Cuál es el precio de mercado?.



SOLUCIONES

- **Consultas Preliminares de Mercado.**

FREMAP ha realizado 39 consultas en 2020, con resultado muy positivo (salvo **precios de mercado**).

4. Limitaciones en la duración de los contratos

RETOS

- Normativa específica de aplicación.
- Determinadas categorías difícil plantear duraciones largas (*Ley Desindexación*).
- Aplicación de los límites presupuestarios plurianuales.

Consecuencia: Más licitaciones a abordar.



SOLUCIONES

Ganar agilidad sin perder fiabilidad. Para ello trabajamos con **COFRE** (solución informática de gestión integral de expedientes de contratación):

- ✓ **Flujos predefinidos** de trabajo para abordar las tareas en las que participan los distintos intervinientes.
- ✓ **Documentos integrados** que se generan de forma automática.
- ✓ **Integración Externa:** PLACSP, DOUE, PLEF y Portal del Proveedor, e **Interna:** presupuestos (RC), contabilidad, etc.

5. Problemas de concurrencia

RETOS

- Pocos operadores en el Mercado.
- Operadores no familiarizados con procesos de licitación.
- Valor Estimado muy bajo.



SOLUCIONES

- Antes de publicar la licitación se **analiza profundamente el Mercado**.
- Confección de pliegos y oferta electrónica que facilitan la presentación (5 declaraciones responsables).

6. Ofertas anormalmente bajas

RETOS

- El licitador siempre “defiende” la viabilidad de su oferta.
- Exclusión conflictiva (recurso, resoluciones, etc.).

SOLUCIONES

- Incrementar Garantía Definitiva hasta el 10%.
- Posibilidad de introducir umbrales de saciedad al precio.
- Bajar la ponderación de la oferta económica.
- Especial seguimiento en la ejecución.



VIABILIDAD ECONÓMICA



7. Correcto uso del Contrato Menor

RETOS

Cumplir rigurosamente con la Normativa:

- Motivar adecuadamente la necesidad puntual.
- Umbrales económicos y duración máxima.
- Solicitud mínima de 3 presupuestos.

SOLUCIONES

- Necesidades recurrentes media proceso de licitación.
- Uso de procesos simplificados y súper-simplificados (32 en 2020).
- Contratación electrónica en la gestión del Contrato Menor.



8. Adecuado seguimiento de los contratos

RETOS

- Gran número de contratos en vigor con muy diferentes objetos y ámbito de aplicación.
- Elevado número de responsables del contrato (actualmente 428) que no siempre cuentan con el grado de especialización técnica y/o administrativa que se precisa para:
 - ✓ Correcto seguimiento económico “Retención de Crédito”.
 - ✓ Correcta ejecución del contrato.



SOLUCIONES

Unidad encargada del seguimiento y ejecución del contrato (previsto 2021), formada por especialistas con las siguientes funciones:

- **Elaborar instrucciones simples y homogéneas.**
- **Colaborar con los responsables del contrato:**
 - ✓ Situación económica “Retención de Crédito”.
 - ✓ Resolución de incidencias, gestión de penalidades, e incluso posible resolución del contrato.
- **Proponer mejoras** en futuras licitaciones.



RETOS DE FUTURO

1. **Integrar el Plan de Contratación Anual** en una Planificación Estratégica de la contratación en el medio plazo.
2. Mantener la **formación continua** y la **profesionalización** de nuestro personal, evitando la burocratización de los procesos e impulsar una actitud activa y creativa.
3. **Conciliar la duración óptima de los contratos** con el resto de la normativa de aplicación.
4. Perfeccionar los planteamientos de las consultas de Mercado en lo que respecta a **los precios de mercado**.
5. Mayor atención al **seguimiento del contrato**, una vez consolidado el proceso de preparación y adjudicación de los contratos.



Cualquier cuestión, a vuestra disposición:

francisco_fernandez@fremap.es



Carretera de Pozuelo, 61
28222 Majadahonda (Madrid)
www.fremap.es





Congreso Internacional de Contratación Pública

X Congreso Internacional sobre Contratación Pública

21 y 22 de enero de 2021



Gracias por su atención

Patrocinadores Platino



Patrocinadores Plata



Colaboradores

