Universidad de Valladolid

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y DEL TRABAJO DE SORIA

Grado en Administración y Dirección de Empresas

TRABAJO FIN DE GRADO

La contratación con el sector público: Una oportunidad de negocio para las PYMES; requisitos

Presentado por Vila Merlo, Martín

Tutelado por: Fernández Zabalza, Carmen

Soria, 17 de junio de 2024

CET

FACULTAD de CIENCIAS EMPRESARIALES y del TRABAJO de SORIA

RESUMEN

La contratación pública representa alrededor del dieciséis por ciento del producto interior bruto de la Unión Europea (UE) y del veinte por ciento del de España; lo cual indica la importancia económica que la contratación pública tiene en las economías de los estados miembros. La estructura productiva de la economía española está formada principalmente por pequeñas y medianas empresas (PYMES), que suponen más del noventa y nueve por ciento de las empresas del país. Estas cifras constatan que el contratar con el sector público es una oportunidad de negocio para las PYMES, pues les suponen un aumento en la cifra de ventas y a la misma vez que crecen profesional y técnicamente, lo que repercutirá en un mejor posicionamiento en sus sectores. Con la medidas de apoyo para facilitar el acceso de las PYMES a la contratación pública reguladas en la Ley 9/2017 y la Directiva de la UE 2014/24, La UE y España, al igual que los otros estados miembros, dirigen sus acciones sobre la contratación pública a que la participación de las PYMES en la contratación pública sea cada vez más importante.

PALABRAS CLAVES

Adjudicatario, capacidad de obrar, contratación pública, contratos, DEUC, Directiva, igualdad, libertad de acceso, licitación, lote, no discriminación, ofertas, Plataforma de contratación, principios, Producto Interior Bruto, publicidad, PYMES, Sector Público, simplificación, solvencia, subcontratista, transparencia, Unión Europea.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN 1

2. LA CONTRATACIÓN PÚBLICA Y LAS PYMES 5

2.1. PRINCIPIOS DE LA CONTRATACIÓN PÚBLICA 6

2.2. FOMENTO DEL ACCESO DE LAS PYMES AL MERCADO DE LAS COMPRAS PÚBLICAS 11

2.3. REQUISITOS PARA CONTRATAR CON EL SECTOR PÚBLICO 18

2.4. CIFRAS E INDICADORES MÁS RELEVANTES DE LAS PYMES ESPAÑOLAS Y DE LA CONTRATACIÓN PUBLICA 23

3. CONCLUSIONES 28

4. BIBLIOGRAFÍA 33

1. INTRODUCCIÓN

«La Pequeña y Mediana Empresa (PYME) constituye un factor clave de estabilidad y competitividad. Su importante papel en materia de creación de riqueza y generación de empleo; su flexibilidad de adaptación a los cambios producidos por los ciclos económicos, y su gran sensibilidad a los procesos de relanzamiento de la inversión, contrastan con las desventajas comparativas»[1] que presentan estas empresas de acuerdo con su pequeña dimensión y a los escasos recursos con los que cuentan, estas se manifiestan en su gran mayoría en limitaciones, pudiendo mencionarse como algunas de ellas; la dificultad para acceder al mercado financiero; el acceso restringido a las compras públicas y al sistema de información relacionado con este tipo de procedimientos; los excesivos trámites burocráticos; y la dificultad en el acceso a las nuevas tecnologías, así como a la innovación, lo que dificulta su expansión y crecimiento económico.

La economía española o su tejido productivo está compuesto mayoritariamente por PYMES, que representan a octubre de 2023 el 99,81 % de las empresas, el 54,90 % sin empleados y el 44,91 % con empleados.[2] El último informe trienal relativo a la contratación pública en España en 2018, 2019 y 2020 de la Junta Consultiva de Contratación Pública del Estado pone de manifiesto que el porcentaje de contratos formalizados con PYMES registrado en la Plataforma de contratación del Sector Publico y en las Plataformas Autonómicas aumentó durante el periodo de estudio, en su conjunto 4,9 %, situándose en el 62,9% de la contratación global en 2020. El incremento relativo del valor de la contratación global con PYMES también aumenta anualmente y es mayor del 7 %. en dos años, situándose en el 42,2% del valor de la contratación global en 2020, lo que se debe a que el valor medio de los

1 Exposición de Motivos de la Ley 1/1994, de 11 de marzo, Sobre el Régimen Jurídico de las Sociedades de Garantías Reciprocas. Publicada en el Boletín Oficial del Estado número 61, de 12 de marzo de 1994. Referencia: BOE-A-1994-5925.

2 CIFRAS PYME 2023. Datos octubre 2023. Subdirección General de Apoyo a la PYME. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo

contratos públicos firmados con PYMES aumenta, pasando de 21.130 euros en 2018, a 23.813 euros en 2019 y 38.067 euros en 2020. Durante 2022, en España se efectuaron 183.277 licitaciones, un 13,26% más que en 2021, por un importe total, Precio Base de Licitación sin incluir impuestos, de 100.692,20 millones de euros, un 4,94% más que en el año precedente[3].

En la Unión Europea (UE) los contratos públicos desempeñan una importante función en las economías de los Estados miembros y se estima que generan más del 16 % del Producto Interior bruto (PIB) de la Unión. Estos contratos representan un volumen de transacciones de 2.448.000 millones de euros, lo que muestra que la contratación pública europea es uno de los principales vectores de crecimiento económico, creación de empleo e innovación.[4] La contratación pública europea tiene en cuenta la Estrategia Europa 2020 que debe permitir a la UE alcanzar un crecimiento inteligente , a través del desarrollo de los conocimientos y de la innovación; sostenible , basado en una economía más verde, más eficaz en la gestión de los recursos y más competitiva; e integrador , orientado a reforzar el empleo, la cohesión social y territorial; incorporando criterios de sostenibilidad: ambientales, sociales, económicos, innovadores, éticos y, por supuesto, donde se fomente la participación de las PYMES para contribuir al desarrollo económico.

Con la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público (LCSP), por la que se transpone al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, se persigue garantizar que la contratación del sector público se ajuste «…a los principios de libertad de acceso a las licitaciones, publicidad y transparencia de los procedimientos, y no discriminación e igualdad de trato entre los

3 Informe trienal relativo a la Contratación Pública en España en 2018, 2019 Y 2020. Junta Consultiva de Contratación Pública del Estado. Abril de 2021

4 Los Contratos Públicos. Fichas técnicas sobre la Unión Europea – 2023. https://www.europarl.europa.eu/factsheets/es/sheet/34/los-contratos-publicos#:~:text=Estos%20contratos%20representan%20un%20volumen,creaci%C3%B3n%20de%20empleo%20e%20innovaci%C3%B3n.

licitadores,…»[5] , así como a los principios de integridad y eficiencia en la utilización de los fondos públicos, en un todo coherente con el sistema global y comunitario; así como que en toda contratación pública se incorporaren de manera transversal y preceptiva criterios sociales y medioambientales siempre que guarde relación con el objeto del contrato, en la convicción de que su inclusión proporciona una mejor relación calidad-precio en la prestación contractual, así como una mayor y mejor eficiencia en la utilización de los fondos públicos.

Igualmente se facilitará el acceso a la contratación pública de las pequeñas y medianas empresas (PYMES), así como de las empresas de economía social con medidas de fomento de las PYMES, entre las que analizaremos la regulación que le permite a las PYMES asociarse estratégicamente en uniones temporales de empresas; las medidas relativas al acceso a la información, a la simplificación administrativa y a la contratación electrónica; las medidas de simplificación y reducción de las cargas administrativas y el tratamiento a la denominada contratación pública electrónica[6].

Las economías nacionales requieren de una planificación y de una gestión eficiente de los asuntos públicos por parte del Estado, pero al mismo tiempo, requieren del emprendimiento y la iniciativa que se geste y desarrolle desde el sector privado, para juntos contribuir con el desarrollo y la innovación; cada uno desde sus respectivos espacios, pero pudiendo coincidir en algunos escenarios, como sería el caso de la contratación pública[7]. El sector empresarial constituye una de las principales fuentes de emanación de la capacidad innovadora que trae consigo el crecimiento y, mejor aún, el desarrollo sostenible de un país. Precisamente, Las PYMES representan un factor muy importante, desde el sector privado, para la economía de

5 Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público. Artículo 1.1

6 Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público

7 Rodríguez-Arana Muñoz, J. (2013) “Compra pública estratégica”, en José Pernas García (Dir.) Contratación Pública Estratégica, Editorial Aranzadi, Madrid, p. 31

un Estado, pudiendo perfectamente influir en la misma, a los fines de coadyuvar en su fortalecimiento. Es por ello que el presente estudio se centra en la participación de las PYMES en las compras públicas estratégicas, en el marco del Derecho Español y europeo.

Vender al sector público es un objetivo que toda PYME debe tomar en consideración y analizar; porque el sector público no es un solo cliente sino muchos; en su conjunto, es el mayor comprador del mercado y, por lo tanto, una oportunidad de incrementar las ventas; su presupuesto de compra, salvo excepciones, es bastante estable año tras año, además el pago al proveedor está comprometido en su presupuesto. Si se accede a este mercado, puede ayudar también a estabilizar las ventas respecto al total del negocio,.

El sector público tiene definidas unas normas muy claras para sus compras, Estas normas están basadas en unos principios básicos muy elementales que son: la transparencia, la igualdad de trato y la no discriminación; pero vender en el sector público es posible para la PYME, sólo requiere un conocimiento de cómo funcionan las normas.

El objetivo de este trabajo es abordar la oportunidad de negocio para las PYMES en la contratación pública, para lo cual se plantea las preguntas sobre el volumen de negocio a la que pueden optar y sobre si se facilita el acceso de las PYMES a los procesos de adjudicación de las contrataciones públicas.

Se analizará la dimensión de la contratación pública estratégica, tomando como referencia los principios generales de la contratación pública. Con especial énfasis en el análisis de las medidas jurídicas de fomento para el acceso de las PYMES en las compras públicas, con base al Derecho de la UE y al Derecho Español.

Asimismo se observarán las medidas para promover el acceso de las PYMES en el mercado de las contrataciones públicas con relación a la dimensión del contrato, principalmente

referidas a la división en lotes, la participación en uniones de empresas y a través de la subcontratación.

Para ello se revisará bibliografía sobre el tema, así como guías de las administraciones públicas y artículos en revistas especializadas en derecho administrativo; con objeto de dar respuesta a estas dos preguntas. Se tendrá en cuenta que la información a analizar proceda de diversas fuentes que contemplen en sus publicaciones un estudio del tema a tratar, así como de textos técnicos de las administraciones públicas donde obtener información cuantitativa del importe de negocio y cualitativa de los requisitos que debe cumplirse para poder contratar con las administraciones públicas.

El objeto del trabajo es corroborar la hipótesis de que la contratación con el sector público es un objetivo que toda PYME debe tomar en consideración al ser una oportunidad de incrementar ventas y ayudar a estabilizar el resto de las ventas de su negocio.

2. LA CONTRATACIÓN PÚBLICA Y LAS PYMES

Se realizará el estudio sobre la oportunidad de negocio para las PYMES en la contratación pública en cuatro apartados, el primero se iniciará desde el análisis de los principios de la contratación pública, en el segundo se atenderá al proceso de revisión y actualización de las normas de la UE para promover la participación de las PYMES, en el tercero se desarrollaran los requisitos que debe tener las PYMES para contratar con el sector público como son los de capacidad de obrar, no prohibición de contratar y solvencia, y en el cuarto se estudiará la tipología de las empresas en España, observando su tamaño por estrato de asalariados, así como la participación de las PYMES en la contratación pública española.

2.1. PRINCIPIOS DE LA CONTRATACIÓN PÚBLICA

Se analiza en este apartado los principios de la contratación pública que aparecen a lo largo del texto de la Ley 9/2017, como son los principios de libertad de acceso a las licitaciones, publicidad y transparencia de los procedimientos, y no discriminación e igualdad de trato entre los licitadores, que derivan de los principios de libre circulación de mercancías, libertad de establecimiento y libre prestación de servicio que son de obligado cumplimiento según las Directivas que se trasponen en dicha Ley; así como los principios de necesidad, idoneidad y eficiencia en la contratación; y los principios de buena administración. Todos estos principios son piezas elementales y constitutivas del orden del sistema jurídico de la contratación pública, ejerciendo de fundamento a todas las normas que rigen en esta disciplina.

Los principios de libertad de acceso a las licitaciones, publicidad y transparencia de los procedimientos, y no discriminación e igualdad de trato entre los licitadores, son finalidad de la regulación que realiza la Ley 9/2017 sobre la contratación pública; así los criterios que han de servir de base para la adjudicación del contrato se establecerán con pleno respeto a los principios de igualdad, no discriminación, transparencia y proporcionalidad.

Con el principio libertad de acceso a las licitaciones se garantiza a los participantes en los procedimientos de selección de contratistas un acceso libre y conveniente, en condiciones de igualdad, siempre que cumplan con las condiciones de capacidad y solvencia que se exijan en el pliego de condiciones y en la normativa aplicable, salvo determinadas excepciones, como es la reserva del derecho a participar en los procedimientos de adjudicación de determinados contratos o de determinados lotes de los mismos a Centros Especiales de Empleo de iniciativa social y a empresas de inserción, así como reservar a determinadas

organizaciones el derecho a participar en los procedimientos de licitación de los contratos de servicios de carácter social, cultural y de salud.

Con este principio se favorece una importante competencia en beneficio del interés general, al tratar de obtener la oferta más ventajosa para los objetivos trazados por el poder adjudicador y se garantiza la efectiva participación, en condición de igualdad de las PYMES en la contratación pública.

Los principios de publicidad y transparencia de los procedimientos garantizan la competencia, la igualdad y la no discriminación y promueven la libre competencia que contribuye a reducir costos y aumentar la calidad de los productos, servicios y prestaciones,ademas se añade la reducción de prácticas corruptas al hacer más visible los trámites administrativos y permitir un mayor control.[8]

La Ley 9/2017 incorpora las tecnologías de la información y las comunicaciones a los procedimientos de contratación pública, con lo que promueve la participación y el control de las personas sobre estos procesos; facilitando cumplir con los principios de publicidad y transparencia.

Para que estos principios sean eficaces y garanticen adecuadamente los principios de la UE que están relacionados principalmente con la unidad del mercado y el libre acceso de los proveedores de servicios, la publicidad debe realizarse de forma adecuada para que se abra la competencia a tantos empresarios como sea posible, sin que se produzca una fragmentación del mercado; y para cumplir con el principio de transparencia se aúnan los criterios y perfiles de las partes contratantes, teniendo presente la unidad del mercado, con el objetivo de proteger la economía de cada Estado miembro de la UE; de esta manera se

8 La Contratación Pública Estratégica y el acceso de das PYMES. Alejandro Canónico Sarabia. Ediciones Olejnik. 2022

garantizaría una participación colaborativa más amplia de los empresarios en los procedimientos de contratación pública y, por tanto, un acceso efectivo y posible de las PYME a ellos.

El principio de no discriminación e igualdad de trato entre los licitadores deriva originariamente del régimen fundamental referido al derecho a la igualdad, y se encuentra conectado de forma directa con la prohibición del trato discriminatorio regulada en el artículo 14 de la Constitución Española; en la misma Constitución el artículo 9.2 le asigna a los órganos y entes que ejercen el Poder Público la obligación de promover y garantizar que la libertad y la igualdad se cumplan en todo los órdenes; y en el artículo 9.3 del mismo texto constitucional, prevé el principio de seguridad jurídica y el principio de la interdicción de la arbitrariedad de los poderes públicos. «La noción de igualdad que aporta el constituyente se refiere a la apreciación del individuo en un entorno social interactuando con otros pares y donde se pueden verificar diferencias y similitudes que les permitan identificarse y distinguirse; por tal motivo, la consagración del derecho de igualdad, en sociedades plurales y con grupos diferenciados de personas, no implica el tratamiento igual para todos los individuos, por cuanto ese tratamiento raso tendería a producir efectos discriminatorios, e incluso injustos, la idea es tratar igual a los iguales, y diferenciar donde sea legítimo y necesario».[9]

La reiterada jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la UE, que aborda la interpretación del principio de igualdad de trato como principio básico del sistema de contratación pública en la UE, ha señalado que la efectividad del mencionado principio básico requiere que todas las propuestas sean acordes a las exigencias de los pliegos del contrato para garantizar una comparación objetiva de las ofertas y que este principio debe aplicarse y garantizarse en

9 La Contratación Pública Estratégica y el acceso de das PYMES. Alejandro Canónico Sarabia. Ediciones Olejnik. 2022

todas las etapas del procedimiento, de modo que todos los participantes tengan las mismas oportunidades y condiciones para garantizar igualmente el principio de transparencia. Así, el principio de igualdad exige que situaciones comparables sean tratadas por igual, mientras que, por otro lado, escenarios diferentes se traten de manera diferente. Los procedimientos de contratación pública deben diseñarse de tal manera que se garantice en general un trato igual, a todos los que deseen participar y que aparentemente cumplan los requisitos requeridos, de manera objetiva y amplia para todos los participantes que tengan capacidad y no estén incursos en causas de prohibición, ni inhabilitación.

La LCSP incluye objetivos estratégicos de contratación pública basados en la búsqueda de un crecimiento inclusivo, sostenible e inteligente en beneficio del desarrollo integral de los diversos países, utilizando la contratación pública para avanzar en los objetivos políticos estatales, como son la promoción de las PYMES, la creación y preservación de empleos dignos, integración de empresas de sectores especiales, protección del medio ambiente, ahorro energético, innovación y desarrollo tecnológico; tal como se dispone en los artículos 1 y 99, que conducen a la inclusión de aspectos sociales, ambientales e inclusivos en el objeto del acuerdo, pero también en el artículo 145, que da la oportunidad de considerar una pluralidad de criterios de adjudicación que se refieren específicamente a aspectos sociales, ambientales, de innovación e integración. Por tanto, es necesario revisar la interpretación clásica del principio de igualdad y considerar la posibilidad de limitar la competencia por ley, de forma necesaria y proporcionada, como propone el artículo 132.

El fundamento para limitar la competencia y limitar el principio de igualdad también se encuentra en lo dispuesto en el artículo 52 de la Carta de los Derechos Fundamentales de la UE, porque por un lado reconoce el derecho a la igualdad pero inmediatamente explica que el ejercicio de este derecho puede ser limitado según la ley; sin embargo, debe respetarse su

contenido sustantivo en cualquier caso al establecer, respetando el principio de proporcionalidad, las restricciones necesarias que correspondan a los objetivos de interés público reconocidos en la doctrina de la UE. Debiendo considerarse el principio de proporcionalidad como un medio para alcanzar un fin social, respetuoso con el medio ambiente, innovador e inclusivo en el marco del uso eficiente de los recursos públicos. Este tipo de medidas proporcionarían importantes mejoras en aspectos laborales, medioambientales, éticos, etc., aspectos que sin duda justificarían una intervención y justificarían una posible restricción.[10]

El principio de proporcionalidad como clave para las compras públicas estratégicas guarda estrecha relación con los principios de necesidad, idoneidad y eficiencia de la contratación; así con respecto a los principios de necesidad e idoneidad, el punto 1 artículo 28 de la LCS establece que las entidades del sector público no pueden celebrar contratos distintos de los necesarios para la implementación de sus objetivos institucionales. A tal efecto, la propuesta de contrato deberá cubrir la naturaleza y extensión de las necesidades perseguidas, así como la aplicabilidad de su objeto y contenido a las mismas, si se concluye mediante un procedimiento abierto, limitado o negociado, deben ser determinados con precisión, dejando notas al respecto en los documentos preparatorios antes de iniciar el trámite para su concesión.[11]

Deduciéndose que toda operación o decisión que tomen los poderes adjudicadores debe ser a la vez necesaria y ajustada con relación al objetivo trazado mediante la planificación estratégica y que los requisitos que se exijan a los licitadores en los procedimientos de contratación deben ser adecuado a las magnitudes y características del objeto del contrato,

10 La Contratación Pública Estratégica y el acceso de das PYMES. Alejandro Canónico Sarabia. Ediciones Olejnik. 2022

11 Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público. Artículo 28

por lo que los órganos de contratación no podrán exigir al seleccionar a los contratistas una capacidad técnica, profesional o financiera desproporcionada y excesiva.

En relación al principio de eficiencia, el punto 2 del mismo artículo 28, dispone que las entidades del sector público velarán por la eficiencia y el mantenimiento de los términos acordados en la ejecución de los procesos de contratación pública, favorecerán la agilización de trámites, valorarán la incorporación de consideraciones sociales, medioambientales y de innovación como aspectos positivos en los procedimientos de contratación pública, siempre que guarden relación con el objeto del contrato, en la convicción de que su inclusión proporciona una mejor relación calidad-precio en la prestación contractual, así como una mayor y mejor eficiencia en la utilización de los fondos públicos; y promoverán la participación de la PYME con la agilización de los trámites administrativos y el acceso sin coste a la información, en los términos previstos en la presente Ley.[11]

Para finalizar este apartado se contempla que en los contratos del sector público se pueden incluir pactos, cláusulas y condiciones si no entran en conflicto con los intereses públicos, el ordenamiento jurídico y los principios de buena administración. El principio de buena administración que surge del artículo 103 de la Constitución obliga a la administración a seguir los procedimientos previstos en la ley, observando plenamente los principios de participación, información, divulgación y transparencia.

2.2. FOMENTO DEL ACCESO DE LAS PYMES AL MERCADO DE LAS COMPRAS PÚBLICAS

En el Preámbulo de la LCSP el legislador manifiesta que muchas instituciones de derecho de contratación pública encuentran su base en las actividades regulatorias de organizaciones internacionales como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, o de la UE. La

exigencia de adaptar nuestra legislación nacional a estas normas ha propiciado reformas en la mayoría de los textos legislativos españoles durante los últimos 30 años[12].

Con respecto a la normativa de la UE, la Directiva 2004/18/CE sobre coordinación de los procedimientos de adjudicación de los contratos públicos de obras, de suministro y de servicios y Directiva 2004/17/CE sobre la coordinación de los procedimientos de adjudicación de contratos en los sectores del agua, de la energía, de los transportes y de los servicios postales, fueron transpuestas al ordenamiento jurídico español a través de la Ley 30/2007, de 30 de octubre, de Contratos del Sector Público; derogada y sustituida por el texto refundido de la Ley de Contratos del Sector Público, aprobado por Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de noviembre; y la Ley 31/2007 de 30 de octubre, sobre procedimientos de contratación en los sectores del agua, la energía, los transportes y los servicios postales, respectivamente.

Actualmente nos encontramos ante un panorama legislativo caracterizado por la denominada “estrategia Europa 2020”, en la que la contratación pública juega un papel central, al definirse como uno de los instrumentos del mercado interior utilizados para una estrategia inteligente, sostenible e integrador con la finalidad de un crecimiento económico inclusivo que garantice un uso económicamente más racional de los fondos públicos. Para ello aparecerán tres nuevas directivas comunitarias que sustituirán a las anteriormente mencionadas, como son la Directiva 2014/24/UE, sobre contratación pública; la Directiva 2014/25/UE, relativa a la contratación por entidades que operan en los sectores del agua, la energía, los transportes y los servicios postales, y la más novedosa, ya que carece de precedente en la normativa comunitaria, como es la Directiva 2014/23/UE, relativa a la adjudicación de contratos de concesión; la transposición de las Directivas 2014/23/UE y

12 Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público. Preámbulo

2014/24/UE se ha realizado con la aprobación de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público.

A través de esta normativa, la UE ha completado el proceso de revisión y actualización de las normas de contratación existentes, para aumentar la eficiencia del gasto público y promover la participación de las PYMES, así como garantizar que las autoridades públicas apoyen los objetivos sociales generales a través de la contratación. Además, para garantizar la seguridad jurídica, era necesario especificar algunos términos y conceptos básicos e incluir varios aspectos destacados en la jurisprudencia sobre contratación pública del Tribunal de la UE, cuestiones que se han conseguido con estas Directivas.

En la contratación pública las PYMES se encuentran con el obstáculo de las cargas administrativas y burocráticas que deben superar en la tramitación de los expedientes de contratación; al enfrentarse a ellas siempre se han visto en condición de desventaja ante las grandes empresas, toda vez que en líneas generales no cuentan con una gran organización, donde se vea distribuido el trabajo por unidades o departamentos, y donde cada uno se ocupe de un área específica, al contar con una nómina de personal limitada, traduciéndose en poca capacidad productiva y de planificación; todo esto les genera dificultad en el cumplimiento de los requisitos que se le imponen para poder participar en los procedimientos de licitación en los contratos públicos.

La simplificación de los procedimientos de licitación y la reducción de las cargas administrativas se encuentran entre los objetivos de la normativa de la UE transferida a la normativa nacional mediante la Ley 9/2017, lo que beneficia a los licitadores y mejora el acceso de las PYMES a la contratación pública. Para ello se mantendrá el uso de la declaración de responsabilidad, ampliándose el abanico de supuestos para su uso y se

regulará detalladamente su contenido en la forma prevista en la nueva directiva de contratación y de acuerdo con el formulario del Documento europeo único de contratación aprobado por la Comisión Europea.

La reducida dimensión de las PYMES, es además obstáculo para el acceso a la información vinculada a procedimientos de contratación, ya que no les permite contar con una plataforma tecnológica adecuada que le facilite la interacción con los poderes adjudicadores en el momento de participar en un procedimiento de compra pública, siendo un factor que limita su participación; agravado por la falta de actualización tecnológica de la propia administración y leves progresos en materia de compras electrónicas. Entre los objetivos impuesto por la LCSP a las entidades del sector público, está el de promover la participación de la PYME y una forma de conseguirlo es con el acceso sin coste a la información, en los términos previstos en dicha Ley. «Este aspecto, sin duda ayudaría a mejorar el acceso a la información sobre los contratos y a simplificar los mecanismos de participación en los mismos, lo que redundaría en mayor competitividad y acercaría a niveles aceptables a los distintos actores de la economía, aunque posean capacidades distintas»[13].

Otras medidas en beneficio de las PYMES, es la reducción de 8 a 6 meses del plazo de demora para solicitar la resolución del contrato en caso de que la empresa adjudicataria sea una PYME y se incluye un nuevo artículo para permitir un mayor control por parte de las Administraciones Públicas de los pagos que los contratistas adjudicatarios deben hacer a los subcontratistas. También se reduce el plazo para la devolución o cancelación de las garantías de un año a seis meses cuando las empresas licitadoras reúnan los requisitos de pequeña o mediana empresa, y no estén controladas directa o indirectamente por otra empresa que no cumpla tales requisitos.

13 La Contratación Pública Estratégica y el acceso de das PYMES. Alejandro Canónico Sarabia. Ediciones Olejnik. 2022. p. 135

Con respecto a la subcontratación, se trata de una de las figuras donde participan comúnmente las PYMES, al ser contratadas por parte de los grandes operadores económicos para ejecutar una parte especializada del contrato o para delegarle alguna prestación que aquella no puede cumplir; se ha establecido la obligación para el órgano de contratación, en los contratos que más frecuentemente acuden a la subcontratación, como son los de obras y de servicios de importe superior a 5 millones de euros y que la parte subcontratada sea igual o superior al 30 % del precio del contrato, de comprobar el estricto cumplimiento de los pagos que el contratista principal hace al subcontratista, para el resto de contratos es opcional para el órgano de contratación dicha comprobación.

Aunque en principio la obligación del pago a los subcontratistas le corresponde al contratista principal, se deduce de los considerando 78 y 105 de la Directiva 24/2014/UE426, y la Disposición adicional quincuagésima primera de la LCSP, que el órgano de contratación podrá prever en los pliegos de cláusulas administrativas, se realicen pagos directos a los subcontratistas por la Administración.

También se establece un régimen más rigorista respecto de los plazos de pago que debe cumplir tanto la Administración, no más de 60 días; como para el contratista principal con los plazos fijados en la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales; con el fin de evitar la lacra de la morosidad que pesa sobre las Administraciones Públicas, cumpliendo así lo dispuesto dentro de la Directiva 2011/7/UE del Parlamento europeo y del Consejo, de 16 de febrero de 2011, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.

Además se incluye, de forma novedosa, como criterio de solvencia que tendrá que justificar el adjudicatario del contrato, el cumplir con los plazos establecidos por la normativa vigente sobre pago a proveedores, medida que pretende contribuir a que las PYMES con las que subcontrate el adjudicatario cobren sus servicios en plazo.

Como medidas más específicas, se ha introducido una nueva regulación de la división en lotes de los contratos, «siempre que la naturaleza o el objeto del contrato lo permitan»[14], invirtiéndose la regla general que se utilizaba hasta ahora, debiendo justificarse ahora en el expediente la no división del contrato en lotes, lo que facilitará el acceso a la contratación pública a un mayor número de empresas.

La división por lotes se puede realizar bien de forma cuantitativa, de forma que la dimensión de cada contrato sea más acorde con las capacidades de las PYMES; o bien; tal como expresa el considerando 78 de la Directiva 2014/24/UE; en base a criterios cualitativos o de especialización, fundamentalmente cuando el contrato se constituye por varias prestaciones claramente diferenciadas. Esta segunda forma interesa desde el propósito de fomentar la inversión de las pequeñas empresas con objeto de generar una mayor especialización en el sector que se trate, a la misma vez que posibilita a las órganos de contratación obtener soluciones innovadoras que satisfagan sus necesidades de forma más rentable.[15]

La división del contrato en lotes no es suficiente por sí sola para alcanzar el objetivo de fomentar la participación de las PYMES en la contratación pública; pues un licitador que disfrute de una gran solvencia puede presentar oferta a los distintos lotes, resultando adjudicatario de todos o de gran parte de los mismos. Con objeto de que no se dé esta situación, los órganos de contratación podrán introducir limitaciones en relación con el

14 Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, Artículo 99 .

15 La participación de las PYMES en la contratación pública: una visión desde el derecho europeo. Gómez Fariñas, Beatriz. Revista Digital de Derecho Administrativo, núm. 24, 2020. Universidad Externado de Colombia

número de lotes para los que un mismo licitador puede presentar ofertas o podrán limitar el número máximo de lotes que pueden ser adjudicados a un mismo licitador.[14]

En cuanto a los requisitos de solvencia económica y financiera, hasta ahora demasiado exigentes, que constituían un obstáculo a la participación de las PYMES en la contratación pública; las Directivas europeas obligan a los poderes adjudicadores a diseñar unos requisitos o parámetros de capacidad económica y financiera vinculados y proporcionales al objeto específico del contrato, esto se ha trasladado a la Ley 9/2017 estableciendo que si se utiliza como medio para acreditar la solvencia económica y financiera el volumen de negocio, no se puede exigir un volumen de negocios mayor de una vez y media el valor estimado del contrato, excepto en casos que deben se debidamente justificados.

En cuanto a la limitación de acceso a la financiación por la PYMES; se limita la potestad que tenía el órgano de contratación de exigir una garantía provisional a los licitadores con objeto de asegurar el mantenimiento de sus ofertas; lo cual suponía un elevado costo que inhibía a las PYMES a participar, por no poder financiarlo; así con la nueva normativa la garantía provisional por regla general no procede y sólo de forma excepcional y motivos de interés público, el órgano de contratación podrá exigirla si lo considera necesario y lo justifique motivadamente en el expediente. No obstante sigue la obligación de constitución de la garantía definitiva por parte del adjudicatario, la cual pueda eximirse si el órgano de contratación lo determina y lo justifica adecuadamente en los pliegos.

Fuera del ámbito de la regulación de la contratación pública encontramos otras normativas que garantizan la participación de las PYMES en la contratación pública, impidiendo que grandes empresas constituyan PYMES para aprovechar las ventajas de estas en un procedimiento de compras públicas, falseando la competencia. Así el Reglamento (UE) nº

651/2014 de la Comisión, de 17 de junio de 2014, en su Anexo I, determina que «la categoría de microempresas, pequeñas y medianas empresas está constituida por las empresas que ocupan a menos de 250 personas y cuyo volumen de negocios anual no excede de 50 millones EUR o cuyo balance general anual no excede de 43 millones EUR»[16].

Dentro de estos intervalos distingue pequeña empresa como una empresa que ocupa a menos de 50 personas y cuyo volumen de negocios anual o cuyo balance general anual no supera los 10 millones EUR y microempresa como una empresa que ocupa a menos de 10 personas y cuyo volumen de negocios anual o cuyo balance general anual no supera los 2 millones EUR.

Para el cálculo de los efectivos y los importes financieros, se tiene en cuenta los datos de una «empresa autónoma», es decir, la que no puede calificarse ni como empresa asociada, ni como empresa vinculada según el artículo 3 de dicho Anexo I.

2.3. REQUISITOS PARA CONTRATAR CON EL SECTOR PÚBLICO.

La Plataforma de Contratación del Sector Público permite consultar las licitaciones publicadas en los Perfiles del contratante alojados en la misma, y también las de otros organismos públicos que utilizan otras plataformas de contratación que publican las convocatorias de licitaciones y sus resultados mediante mecanismos de agregación.[17] En el momento de presentar un oferta a una licitación se requerirá una serie de requisitos que la PYME debe cumplir y documentos que deben presentarse.

16 Reglamento (UE) nº 651/2014 de la Comisión, de 17 de junio de 2014, por el que se declaran determinadas categorías de ayudas compatibles con el mercado interior en aplicación de los artículos 107 y 108 del Tratado. ANEXO I DEFINICIÓN DE PYME.

17 Guía práctica de la Contratación Pública para la PYME. Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa. Edición: diciembre 2019

Con respecto a la documentación a aportar en el momento de la presentación de la oferta, la LCSP ha facilitado el procedimiento, pues inicialmente se debe presentar una declaración responsable coherente con el formulario del Documento Europeo Único de Contratación (DEUC). Teniendo solo la obligación de aportar la documentación que acredite la capacidad de obrar, de no está incursa en prohibición de contratar y de contar con la correspondiente clasificación o de poseer la solvencia técnica y financiera exigida, sólo las empresas que logren ser propuestas como adjudicatarias.

Para las PYMES que sean personas físicas quedará acreditada su capacidad de obrar con la presentación del Documento Nacional de Identidad para probar que es mayor de edad, así como el alta en el Impuesto de Actividades Económicas para probar que ejerce una actividad económica relacionada con el contrato; y en el caso en que sea exigible para la ejecución del contrato deberá acreditar que cuenta con la habilitación empresarial o profesional. Si son personas jurídicas «se acreditará mediante la escritura o documento de constitución, los estatutos o el acta fundacional, en los que consten las normas por las que se regula su actividad, debidamente inscritos, en su caso, en el Registro público que corresponda, según el tipo de persona jurídica de que se trate»;[18]en estos documentos debe aparecer los fines, objeto o ámbito de actividad que les sean propios y que deben estar comprendidos entre la prestaciones del contrato.

Para la acreditación de que no estar incursos en prohibición de contratar una vez la PYME sea adjudicataria la LCSP establece que «la prueba, por parte de los empresarios, de no estar incursos en prohibiciones para contratar podrá realizarse mediante testimonio judicial o certificación administrativa, según los casos. Cuando dicho documento no pueda ser expedido por la autoridad competente, podrá ser sustituido por una declaración responsable

18 Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, artículo 84.

otorgada ante una autoridad administrativa, notario público u organismo profesional cualificado»[19]. Cuando el empresario esté inscrito en el Registro Oficial de Licitadores y Empresas Clasificadas del Sector Público no estará obligado a presentar los documentos justificativos u otra prueba documental de no estar incurso en prohibición de contratar.

En cuanto a la solvencia económica y financiera y técnica o profesional se acreditará mediante la aportación de los documentos que se determinen por el órgano de contratación en el pliego de clausulas administrativas particulares y en el anuncio de licitación.

La solvencia financiera deberá acreditarse por uno o varios de los medios siguientes; volumen anual de negocios, seguro de responsabilidad civil por riesgos profesionales o patrimonio neto de la empresa. El volumen de negocio se acreditará mediante libros de inventarios y cuentas anuales legalizados por el Registro Mercantil para las personas físicas y mediante certificación del registro mercantil de las cuentas anuales para personas jurídicas. El seguro de responsabilidad civil por riesgos profesionales se acreditará mediante certificado expedido por el asegurador y el compromiso vinculante de suscripción, prórroga o renovación del seguro. El patrimonio neto se acreditará mediante certificación del registro mercantil de las cuentas anuales. La inscripción en el Registro Oficial de Licitadores y Empresas Clasificadas del Sector Público acreditará la solvencia económica y financiera y el empresario no estará obligado a presentar documentación.

La solvencia técnica del empresario para los contratos de obra deberá será acreditada por uno o varios de los medios siguientes; obras ejecutadas en los cinco años, mediante certificados de buena ejecución que indiquen importe, fechas y lugar de ejecución de las obras, así como precisar que se realizaron según las reglas por las que se rige la profesión y que se llevó a buen término; personal u organismos técnicos, mediante una declaración

19 Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, artículo 85

salvo que el Pliego establezca un medio de acreditación adicional; títulos académicos y profesionales, mediante una relación que indique a la persona titular de la empresa o a las personas directivas y a las personas responsables de las obras acompañada de sus correspondientes títulos académicos y profesionales; medidas de gestión medioambiental, indicando las medidas que se podrán aplicar al ejecutar el contrato; personal u organismos técnicos; plantilla media anual de la empresa y número de personas con cargos de dirección; y maquinaria, material y equipo técnico, para acreditar estos tres últimos medios bastará una declaración y sólo se aportarán los documentos acreditativos cuando los solicite el órgano de contratación.

La solvencia técnica del empresario para los contratos de suministro deberá será acreditada por uno o varios de los medios siguientes; suministros realizados en los últimos tres años, mediante relación en la que se indique el importe, la fecha y el destinatario, o certificados expedidos o visados por el órgano competente cuando lo solicite el órgano de contratación; personal u unidades técnicas, bastará una declaración y sólo se aportarán los documentos acreditativos cuando los solicite el órgano de contratación; instalaciones técnicas, medidas para la garantía de la calidad y medios de estudio e investigación, mediante descripción de estas; control sobre la capacidad técnica del empresario, no es necesario acreditar sólo someterse a este control; muestras, descripciones y fotografías de los productos, con la presentación de las que requiera el órgano de contratación; certificados de institutos oficiales encargados del control de calidad, mediante la aportación de los correspondientes certificados; y sistemas de gestión de la cadena de suministro, mediante su indicación.

La solvencia técnica del empresario para los contratos de servicio deberá será acreditada por uno o varios de los medios siguientes; servicios realizados en los últimos tres años, mediante relación en la que se indique el importe, la fecha y el destinatario, o certificados expedidos o

visados por el órgano competente cuando lo solicite el órgano de contratación; personal u unidades técnicas, bastará una declaración y sólo se aportarán los documentos acreditativos cuando los solicite el órgano de contratación; instalaciones técnicas, medidas para la garantía de la calidad y medios de estudio e investigación, mediante descripción de estas; control sobre la capacidad técnica del empresario, no es necesario acreditar sólo someterse a este control; títulos académicos y profesionales, mediante una relación que indique a la persona titular de la empresa o a las personas directivas y a las personas responsables de las obras acompañada de sus correspondientes títulos académicos y profesionales; medidas de gestión medioambiental, indicando las medidas que se podrán aplicar al ejecutar el contrato; personal u organismos técnicos; plantilla media anual de la empresa y número de personas con cargos de dirección; y maquinaria, material y equipo técnico para acreditar estos tres últimos medios bastará una declaración y sólo se aportarán los documentos acreditativos cuando los solicite el órgano de contratación.

En el anuncio de licitación o en la invitación a participar en el procedimiento y en los pliegos del contrato se especificarán los medios, de entre los expuestos, admitidos para la acreditación de la solvencia técnica.

La clasificación como contratista de obra será exigible y surtirá efectos para la acreditación de su solvencia para contratar en los contratos de obras cuyo valor estimado sea superior o igual a 500.000 euros. Para el resto de contratos de obras y para todos los contratos de servicios la clasificación no es obligatoria pero servirá para acreditar la solvencia económica y financiera y solvencia técnica; en los demás tipos de contratos no será exigible.

La LCSP obliga a que se presenten las ofertas y solicitudes por medios electrónicos; así como que las notificaciones y comunicaciones se realicen por medios electrónicos; para ello es

necesario disponer de herramientas electrónicas como un ordenador, acceso a internet, correo electrónico y certificado digital.

2.4. CIFRAS E INDICADORES MÁS RELEVANTES DE LAS PYMES ESPAÑOLAS Y DE LA CONTRATACIÓN PUBLICA.

En este apartado se analizarán dos aspectos de las PYMES; en primer lugar la tipología de las empresas en España, observando su tamaño por estrato de asalariados del que se parte, para analizar, por cada estrato, la distribución sectorial de las empresas y la distribución por volumen de ingresos.

Según el Directorio Central de Empresas (DIRCE), a 1 de enero del año 2023, hay en España 3.207.580 empresas, de las cuales 3.202.717, un 99,85% son PYMES (entre 0 y 249 asalariados)[20].

Las cifras de las empresas según estrato de asalariados y porcentaje total en España (Tabla 1) denotan que la mayoría de las PYMES emplean a menos de 10 trabajadores, 95,20 % del total de empresas, las empresas sin asalariados son el 53,60 % del total y las empresas con número de asalariados entre 1 y 9 representan el 41,60 %.

Tabla 1 Empresas según estrato de asalariados y porcentaje total en España

	Número de empresas	% sobre total de empresas
Total PYMES	3.202.717	99,85 %
PYME sin asalariados (0 asalariados)*	1.719.297	53,60 %
PYME con asalariados (1-249 asalariados)	1.483.420	46,25 %
Microempresas (1-9 asalariados)	1.335.393	41,60 %
Pequeñas (10-49 asalariados)	127.718	4,00 %
Medianas (50-249 asalariados)	20.309	0,65 %
Grandes (250 o más asalariados)	4.863	0,15 %
Total Empresas	3.207.580	100,00 %

Fuente: INE, DIRCE 2023 (datos a 1 de enero de 2023). *Corresponde en su mayoría a personas físicas

20 Retrato de la PYME Directorio Central de Empresas (DIRCE) a 1 de enero de 2023. Dirección General de Estrategia Industrial y de la Pequeña y Mediana Empresa

La distribución sectorial de las empresas españolas (Tabla 2) muestran que del total de empresas españolas el 82,70% ejercen su actividad en el sector servicios y, dentro de éste, un 20,15% corresponde al comercio.

Tabla 2. Distribución sectorial de las empresas españolas

Comercio	Construcción	Industria	Resto de servicios	Total
646.339	376.996	177.865	2.006.380	3.207.580
20,15 %	11,75 %	5,55 %	62,55 %	100,00 %

Fuente: INE, DIRCE 2023 (datos a 1 de enero de 2023)

Examinando la distribución sectorial por tamaño de las empresas (Tabla 3), se advierte que son las empresas sin asalariados y las microempresas las que predominan en todos los sectores. Se observa que los sectores industrial y comercio cuentan con un mayor número de microempresas, el 50,90 % de las empresas industriales y el 51,65 % de las empresas comerciales.; y en los sectores construcción y resto de servicios aglutinan el mayor número de empresas en el tramo de PYMES sin asalariados, con un 53,1% y un 58,5% respectivamente.

Tabla 3 Distribución sectorial por tamaño de empresa

Empresas por tamaño	Industria	Construcción	Comercio	Resto de servicios	Total
PYME (0-249 asalariados)	99,40 %	99,95 %	99,90 %	99,85 %	99,85 %
PYME sin asalariados (0 asalariados)	31,85 %	53,10 %	44,75 %	58,50 %	53,60 %
PYME con asalariados (1-249 asalariados)	67,55 %	46,85 %	55,15 %	41,35 %	46,25 %
Microempresas (1-9 asalariados)	50,90 %	41,55 %	51,65 %	37,60 %	41,60 %
Pequeñas (10-49 asalariados)	14,10 %	4,90 %	3,05 %	3,20 %	4,00 %
Medianas (50-249 asalariados)	2,55 %	0,40 %	0,45 %	0,55 %	0,65 %
Grandes (250 o más asalariados)	0,60 %	0,05 %	0,10 %	0,15 %	0,15 %
Total Empresas	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %

Fuente: INE, DIRCE 2023 (datos a 1 de enero de 2023).

Aplicando los datos de la distribución sectorial por tamaño de empresa de la Tabla 3 a las cifras de empresas según estrato de asalariados de la Tabla 1, se obtiene los datos de empresas según estrato de asalariados y sector económico (Tabla 4). De estos datos se

observa que en número de empresas es el sector «Resto de servicios» el que aglutina un mayor número y dentro de este las empresa en los estrato con ningún asalariado y de 1 a 9 asalariados.

Tabla 4 Empresas según estrato de asalariados y sector económico

Empresas por tamaño		Industria	Construcción	Comercio	Resto de servicios	Total
PYME (0-249 asalariados)		177.357	375.772	645.801	2.003.788	3.202.717
PYME sin asalariados (0 asalariados)		56.794	199.638	289.131	1.173.734	1.719.297
PYME con asalariados (1-249 asalariados)		120.563	176.134	356.670	830.054	1.483.420
	Microempresas (1-9 asalariados)	90.807	156.241	333.848	754.497	1.335.393
	Pequeñas (10-49 asalariados)	25.186	18.410	19.816	64.306	127.718
	Medianas (50-249 asalariados)	4.570	1.483	3.006	11.251	20.309
Grandes (250 o más asalariados)		1.094	136	715	2.918	4.863
Total Empresas		178.451	375.908	646.516	2.006.706	3.207.580

Fuente: Confeccionado con los datos de INE, DIRCE 2023 (datos a 1 de enero de 2023)

Por volumen de ingresos, de los datos obtenidos del portal IPYME de la Dirección General de Industria y de la PYME[21], se observa que el 96,62 % de las empresas españolas tienen ingresos anuales inferiores a 2.000.000,00 de euros, de las que el 53,45 % son empresas con ningún asalariado y el 40,60 % pertenecen al estrato de 1 a 9 asalariados (Tabla 5).

Tabla 5 Empresas según estrato de asalariados e ingresos anuales

Vol. de ingresos	<2 Millones €.		2-9 Millones €.		>=50 Millones €.		10-49 Millones €.	
Asalariados	Empresas	% s/total	Empresas	% s/total	Empresas	% s/total	Empresas	% s/total
0	1.714.435	53,45 %	3.883	0,12 %	210	0,01 %	769	0,02 %
1-9	1.302.171	40,60 %	30.135	0,94 %	335	0,01 %	2.752	0,09 %
10-49	78.578	2,45 %	40.894	1,27 %	788	0,02 %	7.458	0,23 %
50-249	3.775	0,12 %	7.436	0,23 %	2.031	0,06 %	7.067	0,22 %
>=250	249	0,01 %	488	0,02 %	2.624	0,08 %	1.502	0,05 %

Fuente DGIPYME. DIRCE año 2022 (datos a 1 de enero de 2023)

De los datos que se han analizado se deduce que en las PYMES españolas predominan las empresa con ningún asalariado y de 1 a 9 asalariados, que se encuentran en el sector «Resto

21 URL de Portal IPYME: https://ipyme.org/es-es/Paginas/default.aspx

de servicios» y su volumen de ingresos es inferior a 2.000.000,00 de euros, son 1.928.231 empresas (1.173.734 y 754.497 para cada uno de los estratos de tamaño citados),lo cual representan el 60,11 % del total de la empresas españolas. Este sector económico es también donde mas empresas hay tanto en resto de PYME como en las empresas de más de 250 empleados.

Siendo el sector «comercio» el segundo por numero de empresas en estos dos estratos de empresas, sin embargo para el resto de PYME el segundo sector por número de empresas es el sector «industria», al igual que para las empresas con más de 250 asalariados.

El otro aspecto a analizar en este apartado son las cifras actuales de la participación de las PYMES en la contratación pública española, así como de las empresas con más de 250 asalariados. Por lo desbordante que podría ser obtener datos de la totalidad de los contratos adjudicados por todas las administraciones públicas españolas, se centra este estudio en los datos datos de numero e importe de contratos por tipología adjudicados en el segundo semestre del año 2023 por la Administración General del Estado (Tabla 6).

Tabla 6 Número e importe (€) de contratos por tipología

Periodo 01/07/2023-31/12/2023		**Número de contratos**		**Importe de contratos**		**Importe medio de contrato**
Adjudicatario	**Tipología**	**Suma**	**%**	**Suma €**	**%**	**€**
PYME		**21.654**	**50,93 %**	**5.033.422.456**	**29,63 %**	**232.447,70**
	Administrativo especial	9	0,02 %	6	0,00 %	0,71
	Obras	2.374	5,58 %	424.213.798	2,50 %	178.691,57
	Patrimonial	25	0,06 %	1.773.027	0,01 %	70.921,10
	Privado	165	0,39 %	4.454.564	0,03 %	26.997,36
	Servicios	**8.230**	**19,36 %**	**3.792.556.923**	**22,33 %**	**460.821,01**
	Suministros	10.851	25,52 %	810.424.138	4,77 %	74.686,59
RESTO		**20.863**	**49,07 %**	**11.954.121.317**	**70,37 %**	**572.981,90**
	Administrativo especial	1	0,00 %	1.061	0,00 %	1.061,22
	Obras	1.882	4,43 %	817.877.885	4,81 %	434.579,11
	Patrimonial	25	0,06 %	1.334.323	0,01 %	53.372,93
	Privado	204	0,48 %	4.288.003	0,03 %	21.019,62
	Servicios	**7.761**	**18,25 %**	**6.332.901.923**	**37,28 %**	**815.990,46**
	Suministros	10.990	25,85 %	4.797.718.122	28,24 %	436.553,06
Total general		**42.517**	**100,00 %**	**16.987.543.773**	**100,00 %**	**399.547,09**

Portal de la Transparencia. Administración General del Estado. https://transparencia.gob.es/transparencia/transparencia_Home/index/PublicidadActiva/Contratos/Estadisticas-contratos/EstadisticasContratosPYME.html

De estos datos se denota que las PYMES acapararon la mitad, 50,93 %, del número de contratos adjudicados, sin embargo sobre el importe de euros de los contratos adjudicados representan tan sólo el 29,63 %. Se infiere que las PYMES puedan tener más facilidad de licitar a contratos de importes menores, y no han encontrado aún la forma de acceder a contratos de mayor importe, que se han adjudicado mayormente a grandes empresas; como revela que la cifra del importe medio de los contratos adjudicados a las PYMES es de 232.447,70 euros, mientras que para las grandes empresas resultó ser de 572.981,90 euros, casi dos veces y media más.

Por tipología de los contratos, son los de suministros los que por número de contratos más se han adjudicado a las PYMES, la mitad de estos, sucede lo mismo para las grandes empresas. En esta tipología de contrato el importe medio de los adjudicados a las PYMES es 74.686,59 euros, menos de un tercio del valor medio del total adjudicado a estas, mientras el importe medio de los adjudicados a las grandes empresas multiplica casi por seis al de las PYMES.

Sin embargo teniendo en cuenta el importe total de los contratos son los de servicios los que en los dos tipos de empresas se ha adjudicado más, representando para las PYMES el 22,33 % del 29,63 % de contratos que se les adjudicaron. El importe medio de los contratos de servicios adjudicados a las PYMES, 460.821,01 euros, es casi el doble que la media total a estas empresas, asimismo la diferencia con el importe medio de los contratos de servicios adjudicados a las grandes empresas, 815.990,46 euros, es bastante inferior al doble de los adjudicados de la misma tipología a a las PYMES. Se podría deducir que las PYMES se encuentra en una disposición más competitiva para los contratos de servicios

De los dos aspectos analizados se puede reflexionar que el sector económico donde más PYMES existen es el sector servicios y es en los contratos de servicios a la Administración General del Estado donde obtienen el mayor importe de los contratos adjudicados y el importe medio de estos; y, exceptuando tipologías de contratos residuales como los administrativos especial, patrimoniales y privados, es donde menor es la diferencia de estos importes con los contratos adjudicados a las grandes empresas.

Con respecto al comercio es el segundo sector con mayor representación en las PYMES y son los contratos de suministros los que en mayor número se han adjudicado a estas, sin embargo por el importe de los contratos adjudicados ocupan el segundo lugar; si se tiene en cuenta el importe medio de esta tipología de contratos ocupan el tercer lugar después de los contratos de obras. Y con las exceptuaciones anteriores, es en esta tipología de contrato donde mayor es la diferencia con el importe medio de contrato adjudicado a las grandes empresas.

3. CONCLUSIONES

La contratación pública está sujeta a unos principios, que los son igualmente del resto del ordenamiento jurídico, pero en el contexto de la contratación pública se han desarrollado concerniendo a distintos ámbitos de esta. Así los principios generales de las contratación pública en España están asentados en los principios fundamentales de la UE, la libertad de circulación de mercancías, de prestación de servicios y de establecimiento; inspirando la interpretación de los principios generales de la contratación pública que son, los de igualdad de trato, no discriminación, transparencia, libre competencia, eficiencia, proporcionalidad y buena administración; todos estos son determinantes para entender la naturaleza del sistema de contratación pública.

En el contexto de estos principios de la contratación pública y los distintos calificativos con los que se la ha designado, cómo sostenible, social, verde, ética, responsable, inteligente, innovadora, estratégica, entre otros; es el término de estratégica el que por lo integral y significativo ha dado paso a la denominada compra pública estratégica. Entre los principios de esta modalidad se encuentran la planificación estratégica, el principio de eficiencia, el principio de desarrollo sostenible, la integridad y la transparencia, que tienen una lógica correspondencia con el derecho fundamental a la buena administración. Entre los objetivos de la contratación pública estrategia, destacamos la promoción de la participación de las PYMES en el mercado de la contratación pública.

El facilitar la entrada en el mercado de las compras públicas a las PYMES ha sido una de los cometidos capitales, que aún hoy están pendientes tanto a nivel europeo como de los Estados miembros, como es el caso de España. Las nuevas normativas legislativas implementadas tras la aprobación de las directivas sobre contratación pública de 2014 han producido un significativo impulso en ese sentido, aún así es sólo parte de la senda trazada para culminar ese objetivo.

Entre los principales problemas para acceder a la contratación pública a los que se enfrentan las PYMES, se encuentran las distintas cargas administrativas y burocráticas que se imponen en la tramitación de los expedientes de contratación, así como las dificultades para obtener la información sobre los contratos y su limitación de acceso a la tecnología. Por otro lado las PYMES tienen en mayor medida que las grandes empresas otros problemas como son, no poseer la capacidad y solvencia exigida para concurrir a las licitaciones, las limitaciones a la hora de financiar los costes de la contratación o el retraso en el cumplimiento de los pagos por parte de los poderes adjudicadores y de los contratistas.

Con objeto de solventar estos problemas y con ello aumentar la participación de las PYMES en la contratación pública; la LCSP ha establecido nuevas normas concernientes a la simplificación y reducción de las cargas administrativas en los procedimientos de adjudicación, como la implantación de un formulario normalizado del documento europeo único de contratación y el imponer con carácter obligatorio la contratación electrónica.

Otras medidas aseguran la transparencia y facilitan el acceso de las PYMES a la información de los contratos y a la tecnología, como el perfil del contratante y el establecimiento de la Plataforma de Contratación del Sector Público y de servicios similares prestados por las Comunidades Autónomas; así como el uso del vocabulario común de contratos públicos.

Con la división en lotes del objeto del contrato se facilita la participación de las PYMES dando solución a varios de los problemas que tenían para acceder a la contratación pública, pues al dividir el contrato en lotes el importe de la solvencia económica y financiera que se exija deberá ser proporcional al tamaño del lote al cual licite el candidato. Por otro lado la eliminación de las garantías provisionales ha supuesto que las PYMES no tengan que afrontar desembolsos en efectivo o financiación de este coste al presentar la licitación, además al ser lotes de menor importe que el total del contrato las necesidades que puedan tener de financiación son menores.

Otra medida de la LCSP es el fomento de la subcontratación por lo que en caso de que interese a la PYME, puede acordar subcontratos, que le posibiliten mantenerse dentro del mercado al que pertenezcan, desarrollando sus actividades productivas y que les proporcionen experiencias con las que crezcan de forma económica, profesional y técnica.

La actual normativa para proteger el pago al subcontratista establece que el contratista deberá proceder a la aceptación o verificación de los bienes o servicios en un plazo máximo

de treinta días desde la entrega de los bienes o la prestación del servicio y abonar la factura dentro del plazo máximo que impone la normativa sobre morosidad; asimismo prevé que el órgano de contratación tenga las potestades de poder comprobar el cumplimiento de los pagos a los subcontratistas por parte de los contratistas, y de incluir en el pliego la posibilidad de que en caso de impago por el contratista será el órgano de contratación el que asuma el pago al subcontratista por cuenta del contratista principal.

Estas medidas han sido fortalecidas al establecerse como medio de solvencia adicional el que el órgano de contratación pueda exigir que el periodo medio de pago a proveedores por parte de grandes empresas no supere el límite que establece la normativa sobre morosidad.

En cuanto a los requisitos que se exigen para poder licitar en una contratación pública se ha indicado que antes de presentar una oferta de licitación las PYMES deben de obtener información de estas, para ello una tarea que deben de realizar es la de consultar la información de las licitaciones, la cual la pueden obtener a través de la Plataforma de Contratación del Sector Público. Una vez obtenida la información, las PYMES que decidan participar en las distintas licitaciones de la contratación pública deben estar dispuestas para una sucesión de trámites, muchos de ellos frecuentes a todas ellas. Para ello deben tener dispuestos y organizados los datos y documentos que acrediten la capacidad de obrar, la solvencia y el no estar incurso de prohibición de contratar, de esta forma se facilitará la presentación de la oferta.

En este trabajo se ha analizado el tamaño de las empresas en España, obteniendo que el 99,85 % son PYMES; por otro lado se ha analizado la contratación pública del sector estatal, con intención de tener una visión actual de la presencia de las PYMES en la contratación pública, resultando que del número total de empresas que contratan con el estado, el

50,93% son PYMES, sin embargo en cuanto al importe total de los contratos adjudicados a estas representan 29,63 %; esto significa que todavía queda bastante por hacer en la implantación de las medidas para impulsar la participación de las PYMES en la contratación pública.

En el análisis de los importes de los contratos, se obtiene que el importe medio de los contratos adjudicados a las PYMES por el sector estatal es de algo más de 232.000,00 euros. Si se centra el estudio en el sector servicio, al que se dedican el 62,60 % de las PYMES los datos de facturación duplican la media, a la misma vez que se observa que la representación de las PYMES en número de contratos adjudicados bajan hasta el 19,36 % y el importe total adjudicado de contratos de servicio baja al 22,33 %. Son las PYMES del sector servicio las que más deberían valorar la opción de introducirse en el mundo de la contratación pública.

Otra característica que se observa de este estudio es que las PYMES que tienen unos ingresos anuales inferiores a 2 millones de euros son el 96,6 % de las empresa españolas; por lo que las cifras de los importes medios de los contratos debe ser tomada en consideración por las PYMES por lo importancia que puede representar en su facturación. Tal como se ha visto sólo con el sector público estatal ya representa una oportunidad de negocio con las que crecer en cifras de ingresos anuales, que además pueden secundar una mayor profesionalización de la empresa, así como un mejor visualización de esta que le induzca un mayor crecimiento en el sector económico en que esté enclavada.

En conclusión la contratación pública tiene una normativa que deben respetar los principios de libertad de acceso a las licitaciones, publicidad y transparencia de los procedimientos, y no discriminación e igualdad de trato entre los licitadores; esa misma normativa tiene como uno de sus objetivos el impulsar la participación de las PYMES en la contratación pública,

para ello regula varios mecanismos que faciliten dicha participación. Por otro lado las PYMES para poder participar de este negocio deben asumir como una de sus tareas el buscar la información de las licitaciones, para lo cual cuentan con la Plataforma de Contratación del Sector Público y además debe obtener y ordenar la documentación que acredite los requisitos que debe cumplir , para su presentación en las licitaciones. Son tareas que pueden culminar con la adjudicación de un contrato, que posibilite un crecimiento económico, profesional y técnico, por lo que la contratación con el sector público debe ser un objetivo que toda PYME debe tomar en consideración al ser una oportunidad de incrementar sus ventas y estabilizar el resto de las ventas del negocio.

4. BIBLIOGRAFÍA

- Canónico Sarabia, Alejandro. La Contratación Pública Estratégica y el acceso de das PYMES. Ediciones Olejnik. 2022.
- Carrodeguas Méndez, Roberto. El acceso de la PYME a la compra pública desde la perspectiva de la garantía del principio de libre competencia. Gabilex Nº 22 Junio 2020
- Gómez Fariñas, Beatriz. La participación de las PYMES en la contratación pública: una visión desde el derecho europeo. Revista Digital de Derecho Administrativo, núm. 24, 2020. Universidad Externado de Colombia.
- Rodríguez-Arana Muñoz, J. “Compra pública estratégica”. Editorial Aranzadi, Madrid. p31. 2013
- Directiva 2014/24/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de febrero de 2014, Sobre contratación pública.
- Carta de los derechos fundamentales de la Unión Europea.

- Constitución Española de 1978.
- Ley 1/1994, de 11 de marzo, Sobre el Régimen Jurídico de las Sociedades de Garantías Reciprocas.
- Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público.
- Reglamento (UE) nº 651/2014 de la Comisión, de 17 de junio de 2014, por el que se declaran determinadas categorías de ayudas compatibles con el mercado interior en aplicación de los artículos 107 y 108 del Tratado. ANEXO I DEFINICIÓN DE PYME.
- CIFRAS PYME 2023. Datos octubre 2023. Subdirección General de Apoyo a la PYME. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.
- Informe trienal relativo a la Contratación Pública en España en 2018, 2019 Y 2020. Junta Consultiva de Contratación Pública del Estado. Abril de 2021.
- Los Contratos Públicos. Fichas técnicas sobre la Unión Europea 2023. https://www.europarl.europa.eu/factsheets/es/sheet/34/los-contratos-publicos#:~:text=Estos%20contratos%20representan%20un%20volumen,creaci%C3%B3n%20de%20empleo%20e%20innovaci%C3%B3n.
- Retrato de la PYME Directorio Central de Empresas (DIRCE) a 1 de enero de 2023. Dirección General de Estrategia Industrial y de la Pequeña y Mediana Empresa.
- Portal IPYME: https://ipyme.org/es-es/Paginas/default.aspx