

La Compra pública estratégica. Fundamento y retos. Los ODS.

Congreso Internacional | Contratación Pública Estratégica: desafíos
actuales. 21 de septiembre: Universidad Santo Tomás, Santiago de
Chile. 22 de septiembre: Universidad Austral, Sede Cerrito,
Argentina.

JOSE MARIA GIMENO FELIU

Catedrático de derecho administrativo

Facultad Derecho. Universidad Zaragoza.

*Director Observatorio de Contratación pública
(www.obcp.es)*



**Universidad
Zaragoza**

0

Previo

0. Previo

Se pretende aportar ideas que permitan superar a inercias o conceptos interpretados formalmente. Conviene analizar como debe funcionar la regulación de la compra pública. Frente a posturas economicistas vinculados a una filosofía de reducción del gasto se propone un nuevo modelo que, pivotando sobre el ciudadano, y no sobre la organización pública, ponga especial atención al valor (resultados), garantizando, por supuesto, transparencia y rendición de cuentas.

0. Previo

En especial se postula un nuevo modelo de provisión pública que proteja el nivel óptimo de calidad frente al elemento precio y donde son posibles soluciones diferente a la contratación pública en competencia.

No olvidar que en la contratación pública la causa es el interés general y que un defectuoso cumplimiento del mismo se aleja de los parámetros de la buena administración.

0. Previo

“Sólo el necio confunde valor y precio”.

Francisco de Quevedo

1

Reflexiones previas: Fundamento y contexto de la contratación pública

1. Importancia económica de la contratación pública

No debe olvidarse la importante dimensión económica de la contratación pública y su impacto en PIB. **Es una parte importante en la ejecución de los presupuestos de cada país**

Superar visión economicista. **Se debe poner acento en la idea de “eficiencia social”.**

2. Contexto de la contratación pública

El sector de los contratos públicos es, hoy en día, de máxima actualidad no sólo por novedades de índole jurídica, sino también por la incidencia que el mismo tiene en el diseño y efectividad de las políticas públicas de los Estados.

- **ES INVERSION Y NO GASTO!!!!**
- **El control de esos fondos exige un modelo “rápido y eficaz”.**

La contratación pública es, sin duda, el principal teatro donde analizar, y reflexionar, sobre la prevención y la lucha contra la corrupción.

Romper con la idea de “siempre se ha hecho así”. Evitar la tendencia a la autocomplacencia y la estricta visión “administrativa”.

2. Contexto de la contratación pública

En tiempos donde el debate se centra en la regeneración democrática, la revisión del modelo normativo, su necesaria “codificación” y una praxis igualmente menos burocrática y más profesionalizada es una exigencia para revertir un modelo confuso, a **veces opaco, y muy poco eficiente, que revela a la organización pública como un obstáculo.**

CONSOLIDAR UN NUEVO MODELO QUE PONGA EN VALOR EL PRINCIPIO DE INTEGRIDAD Y BUEN GOBIERNO.

El Objetivo es la Compra Pública Sostenible y eficiente.

3. Contratación pública como estrategia

La actual normativa europea (y española) permite un cambio de “cultura” que habilite una gestión diseñada desde la estrategia y no desde la burocracia: (“Comunicación de la Comisión “Europa 2020. Una estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador”). Así lo advierte, por lo demás, la Comisión europea en su Comunicación sobre Directrices sobre la participación de licitadores y bienes de terceros países en el mercado de contratación pública de la UE - Bruselas, de 24 de julio de 2019. C (2019) 5494 final-.

Hay que recordar igualmente la importante Comunicación de la Comisión europea Conseguir que la contratación pública funcione en Europa y para Europa. Estrasburgo, 3 de noviembre de 2017 COM(2017) 572 final.

3. Contratación pública como estrategia

En esta línea se posiciona claramente, por cierto, el Consejo de la Unión Europea, en el documento “**Conclusiones del Consejo: Inversión pública a través de la contratación pública: recuperación sostenible y reactivación de una economía de la UE resiliente**” (2020/C 412I/01), donde, tras hacer una prospectiva de la contratación pública insiste en la necesidad de su función estratégica

3. Contratación pública como estrategia

La regulación de los contratos debe incorporar una “visión completa” de todas las fases del contrato y un objetivo final de la contratación como “inversión pública”, no mero gasto. Como complemento a esta visión estratégica de la contratación pública debe destacarse también la previsión de especialidades de contratación pública en los servicios sanitarios, sociales y educativos dirigidos a las personas, que facilita una mejor respuesta jurídica a prestaciones alejadas de la lógica del mercado (artículos 75 a 77 de la Directiva 2014/24).

3. Contratación pública como estrategia: LOS ODS

Los ODS tienen, más allá de su marcado carácter didáctico, una clara incidencia en cómo los poderes adjudicadores deben diseñar la arquitectura de su contratación pública. La Unión Europea ha decidido incluir los Objetivos de Desarrollo Sostenible en las políticas e iniciativas de la UE a todos los niveles, con el desarrollo sostenible como principio rector esencial de todas las políticas de la Comisión Europea. Idéntica estrategia de asumir como retos de primer orden los ODS se puede constatar entre los distintos poderes públicos españoles, que hacen de su mención una especie de mantra ideológico, cuando lo que interesa es sus consecuencias prácticas y su capacidad de transformación

3. Contratación pública como estrategia: LOS ODS

Los distintos retos de la Agenda de Naciones Unidas encajan en la visión estratégica de la contratación pública, que se visualiza, todavía más, como una importante herramienta jurídica. Es la oportunidad de implementación de los ODS desde una nueva visión “inteligente” del contrato público, que se debe re-contextualizar desde la perspectiva de inversión y no de gasto. Desde esa política de inversión -y no mero gasto- debe analizarse y comprenderse la estrategia para desarrollar los ODS a través del contrato público. Por ello, en este nuevo contexto, a contratación pública puede ser una palanca del cambio económico.

4. Contratos públicos y justicia social

LA CONTRATACION PUBLICA ES UN INSTRUMENTO DE JUSTICIA SOCIAL:

Es necesario, además de la necesaria convicción, planificación, una verdadera estrategia de objetivos realizables a medio y largo plazo (frente a la improvisación) y una visión no meramente “numérica e insensible” sobre los resultados. Como bien advirtió la Abogado General J. KOKOTT en un procedimiento judicial en la Unión Europea, *“Aunque el sabor del azúcar, en sentido estricto, no es diferente en función de si ha sido adquirido de forma justa o injusta, un producto que ha llegado al mercado en condiciones injustas deja un regusto más amargo en el paladar de los clientes conscientes de la responsabilidad social”*. Educar el paladar de instituciones públicas y privadas y de los ciudadanos, para que pongan en valor la sostenibilidad social, es el gran reto para poder consolidar un **Estado de Derecho que puede enarbolar como principal bandera la de la justicia social, que, como recuerda Naciones Unidas, es el núcleo de nuestra misión global para promover el desarrollo y la dignidad humana.**(Agenda 2030 para el desarrollo sostenible aprobada por Naciones Unidas en 2015- en vigor desde el 1 de enero de 2016-, que contempla 17 Objetivos con 169 metas de carácter integrado e indivisible que abarcan las esferas económica, social y ambiental (son un estrategia de futuro sumamente ambiciosa y transformativa)

2

La contratación pública como estrategia

1. Contratación pública como estrategia: nueva cultura

La regulación de contratación permite un cambio de “cultura” y habilita una gestión diseñada desde la estrategia y no desde la burocracia. Para ello destaca el Rediseño de los procedimientos de contratación pública pensando en la mejor solución y ejecución.

- a) Lo que importa es la mejor solución: la relación calidad/precio.
- b) El valor de la innovación y promoción tejido empresarial (y de las PYMES).
- c) La mejor calidad y atención de prestaciones en el ámbito de las personas.
- d) La rendición de cuentas a la sociedad: eficacia, eficiencia y valor.

1. Contratación pública como estrategia: nueva cultura

La visión estratégica de la contratación pública no es una simple “corriente ideológica”.

Es mucho más, al ser el “corazón” de una nueva arquitectura institucional en la materia.

Y ayudar al cambio económico: Un modelo económico que se debe alinear con los ODS (el objetivo 12.7 se enfoca específicamente en promover “prácticas de contratación pública que sean sostenibles, de conformidad con las políticas y prioridades nacionales”).

La nueva realidad jurídico-económica de la contratación pública exige una visión estratégica en un contexto económico globalizado

2. Contratación pública como estrategia. La Ley 9/2017 de Contratos del sector público

“En toda contratación pública se incorporarán 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, así como de las empresas de economía social.”

Art. 1.3 LCSP 2017 (idea ya apuntada por GIMENO, 2014)

3. Contratación pública como estrategia: una visión diferente de la eficiencia

En la gestión de la contratación pública no basta con realizar una tramitación que sea conforme al principio de legalidad. Además, es necesario que se respete, junto al principio de estabilidad presupuestaria, el principio de eficiencia.

No es una visión economicista. Se debe poner acento en la idea de “eficiencia social”.

LA COMPRA PUBLICA Y LA INNOVACION ASOCIADA A LA MISMA ES UNA HERRAMIENTA DE EFICIENCIA, EN ESPECIAL EN EL ÁMBITO SALUD.

LA EFICIENCIA ES TAMBIEN CALIDAD Y EQUIDAD SOCIAL EN LA PRESTACION. HAY QUE CORREGIR EL PROBLEMA DEL INDICE DE VARIABILIDAD

4. Principio de calidad como elemento de la estrategia

La calidad no es un mayor gasto, ni cuestiona en si misma el funcionamiento del principio de eficiencia exigible en toda licitación pública (no hay que confundir precio con valor). El principio de eficiencia no puede ser interpretado desde modelos exclusivamente economicistas, sino que debe velarse (y valorarse) por el más adecuado estándar de calidad en la prestación del servicio .

Es decir, el principio de eficiencia se debe articular atendiendo a objetivos de calidad en la prestación, en la convicción de que los mismos comportan una adecuada comprensión de cómo deben canalizarse los fondos públicos. Así, la mejor calidad se interrelaciona claramente con la mejor eficiencia (y, en consecuencia, con la buena administración como derecho fundamental).

La calidad de la prestación, la visión de cómo se satisface el interés público, debe ser también factor determinante para decidir las fórmulas de gestión de los servicios y la intensidad de colaboración pública privada. En todo caso, conviene insistir en que el debate sobre la forma de prestación de los servicios públicos, en sentido estricto, debe pivotar sobre la esencia de la propia idea y función del servicio público, es decir, la regularidad, continuidad y neutralidad en la prestación, garantizando la mejor calidad del servicio a los ciudadanos.

4. Principio de calidad como elemento de la estrategia

La calidad de la prestación es, por tanto, un elemento irrenunciable tanto en la planificación contractual como en la propia gestión del concreto contrato público. Sin un estándar homogéneo de calidad, se rompe la regla de comparación de ofertas conforme a criterios de comparabilidad homogéneos, lo que quebraría el principio de igualdad de trato. La perspectiva de eficiencia debe ser siempre contextualizada en el concreto ámbito de la prestación que se demanda, pues las diferentes características del objeto pueden obligar a una solución jurídica distinta ([50 criterios de calidad](#)).

Es más, conforma un elemento de lo que sería la correcta aplicación del principio de buena administración (por todas STJUE 28 de febrero de 2018, Vakakis kai Synergates, que lo vincula a la diligencia). Difícilmente se puede considerar una decisión contractual como correcta desde la perspectiva de la buena administración cuando no se han tenido en cuenta los aspectos cualitativos de la prestación y el contrato

4. Principio de calidad como elemento de la estrategia

En este nuevo contexto de decisiones contractuales como estrategia hay importantes retos y desafíos donde hay que articular nuevas soluciones que permitan una correcta aplicación de los distintos principios jurídicos aplicables que deben ser debidamente alineados desde la perspectiva del principal bien jurídico a proteger que viene directamente vinculado al mayor estándar de calidad de la prestación. **Por ello, estrategia y una eficiencia administrativa no unidimensional (que atiendan a la idea de valor y no de mero gasto) deben prevalecer sobre una cruda consideración del precio único como factor determinante en la compra pública. la calidad de la prestación es un elemento irrenunciable en la propia gestión del concreto contrato público pues, sin un estándar homogéneo de calidad, se rompe la regla de comparación de ofertas conforme a criterios de comparabilidad homogéneos, lo que quebraría el principio de igualdad de trato.**

4. Principio de calidad como elemento de la estrategia

La perspectiva de eficiencia debe ser siempre contextualizada en el concreto ámbito de la prestación que se demanda, pues las diferentes características del objeto pueden obligar a una solución jurídica distinta. Así ha sido destacado en las [CONCLUSIONES DEL CONGRESO GOBERNANZA ECONÓMICA, REGULACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE JUSTICIA \(2 y 3 de junio de 2022\)](#), organizado por CNMC, CGPJ y RALJ, donde se propone *“interpretar el principio de eficiencia como garantía de un adecuado estándar de calidad en la prestación de los servicios a la ciudadanía, asumiendo que la moderna gobernanza económica no puede fundarse en modelos exclusivamente economicistas, sino que debe priorizar el valor frente al precio e identificar, de forma precisa, inversión frente a gasto”*.

3

La contratación pública como estrategia en tiempos de pandemia: experiencias

1. Contratación pública y COVID

La extensión del virus denominado COVID 19 ha justificado, por su propagación mundial, la declaración de pandemia global, tal como ha sido calificada por la Organización Mundial de la Salud el 11 de marzo de 2020. La situación de alerta sanitaria de máximo nivel derivada de esta pandemia global ha justificado en la mayoría de los países (entre ellos España) la declaración de “emergencia sanitaria” que ha impactado sobre la ejecución práctica de los contratos públicos vigentes y sobre la necesidad de aprovisionamientos sanitarios urgentes.

También ha impactado sobre la forma de adquirir productos y servicios para combatir la pandemia.

Y, por supuesto, ha impactado en lo que pone de relieve la visión estratégica de la compra pública, tanto por cuanto nos ha permitido ver las debilidades – falta de planificación y anticipación, excesiva burocracia, falta de capacitación...- como por sus fortalezas para servir de escudo jurídico para proteger derechos económicos y sociales.

1. Contratación pública y COVID

La visión de la compra pública como estrategia queda reforzada (y su caracterización como inversión y no como gasto). En el escenario actual, excepcional, conviene una interpretación teleológica de las medidas a adoptar que debe prevalecer sobre interpretaciones formales. Y existe unidad de criterio (político y jurídico) en que las distintas medidas adoptadas pretender activar un escudo económico para proteger a todo nuestro sector productivo (en especial Pymes y autónomos). Proteger el empleo, dotar de liquidez financiera a las empresas, o acompasar las exigencias tributarias a la realidad dinámica de esta crisis son elementos imprescindibles, donde, desde el mayor consenso, hay que ser valientes y no dogmáticos, activando todo el armamento, tanto público como privado, que se tenga a disposición para que el virus no contamine gravemente a nuestra economía. **La contratación pública, su correcta ejecución, puede servir de importante escudo económico y social.**

2. Contratación pública y COVID. Experiencias

La experiencia de esta crisis en el modelo de compra públicas, en especial en el ámbito sanitario, obliga a repensar soluciones jurídicas que concilien los intereses públicos en juego, diseñando procedimientos eficaces y eficientes (que importante las nuevas tecnologías, como los modelos blockchain) , que pongan el acento en la calidad de la prestación y que eviten una indebida deslocalización empresarial .

Las exigencias de calidad en las prestaciones sanitarias aconseja abandonar modelos economicistas basados principalmente en el precio, para analizar las ventajas, en términos de valor, de distintas experiencias, como la del sistema de retribución vinculado, en el ámbito sanitario al criterio de Value-Based Health Care (medir correctamente las cosas correctas), que supone abandonar el pago por volumen o procedimiento (fee-for-service) por el modelo del “pago en salud por resultado conseguido”, que puede ayudar a conseguir una mejor calidad en prestaciones tan sensibles.

4 Contratación pública al servicio de la sostenibilidad

1. Estrategia es planificación y anticipación.

En la planificación de las infraestructuras, elemento clave de desarrollo económico y de políticas públicas tan importantes como la del combate contra la despoblación, **resulta necesario abandonar la justificación política como elemento decisonal pues el diseño de la arquitectura a largo plazo de las distintas infraestructuras de un Estado** es cuestión compleja, que presenta, junto a los elementos meramente técnicos, un componente más de naturaleza económico-técnica que estrictamente político y cuya concreción exige realizar rigurosos y completos estudios de viabilidad en los que se ponderen una pluralidad amplia de factores de muy diversa índole, de entre los que sobresalen, además de la justificación objetiva de la necesidad, los aspectos económico-financieros.

LA IMPORTANCIA DE EVITAR LOS “ELEFANTES BLANCOS”.

2. Significado y valor del contrato público: responsabilidad social

La contratación pública estratégica no debe ser una mera opción sino que debe alinearse con la finalidad de consolidar una compra pública responsable, como, en el citado contexto de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas, se reivindica en la denominada Carta de Zaragoza, donde se indica que en el papel de liderazgo en materia de sostenibilidad social y ambiental, el sector público ejerce, mediante este instrumento del contrato público, de motor necesario para vincular el rendimiento económico con el compromiso social y la dirección ética de las empresas, poniendo en valor la gestión empresarial con propósito

Firmada el 10 de noviembre de 2021 puede consultarse su contenido y adhesiones en: <http://www.obcp.es/index.php/noticias/carta-de-zaragoza-manifiesto-por-una-compra-publica-responsable>

2. Significado y valor del contrato público: responsabilidad social

La buena administración contractual exige integrar como regla general en las cláusulas de los contratos públicos requisitos que contemplen aspectos sociales y medioambientales, superando una estricta vinculación directa al objeto del contrato para combatir la precarización, deslocalización o falseamiento de la competencia, sin incurrir en discriminación

2. Significado y valor del contrato público: responsabilidad social

El liderazgo de gobernanza en la contratación pública aconseja su reformulación, con especial atención a la fase de ejecución y cumplimiento, en un contexto de crecimiento sostenible, que integre lo social, ambiental y la equidad como señas de identidad del modelo económico para conseguir un adecuado reequilibrio de riqueza y de derechos y deberes, para avanzar en una sociedad realmente inclusiva. Lo que exige, además de la necesaria convicción, planificación, una verdadera estrategia de objetivos realizables a medio y largo plazo (frente a la improvisación) y una visión no meramente “numérica e insensible” sobre los resultados.

2. Significado y valor del contrato público: responsabilidad social

Junto al valor de la oferta/proyecto que aporte el suministro o servicio del medicamento en cuestión convendría tener en cuenta la responsabilidad estratégica de la empresa, utilizando para ello los conocidos indicadores ESG (siglas en ingles) promovidos por Naciones Unidas, que tienen por finalidad valorar inversiones donde son determinantes los factores ambientales, de sostenibilidad social (entorno) y de gobernanza (buen gobierno).

2. Significado y valor del contrato público: responsabilidad social

La Comisión Europea publica **la segunda edición de su guía sobre contratación pública socialmente responsable** (DOUE 18 de junio 2021):

Pretende concienciar a los compradores públicos de los beneficios de una contratación socialmente responsable y explicar de manera práctica las oportunidades que ofrece el marco jurídico de la Unión Europea.

Sus cinco capítulos abordan todos los aspectos del proceso de contratación, más allá del propio procedimiento de licitación. Exponen en detalle cómo pueden considerarse aspectos sociales a lo largo de todo el proceso y proporcionan numerosos ejemplos de prácticas reales de compradores públicos de toda la Unión Europea.

3. La sostenibilidad como palanca de cambio

La utilización de criterios sociales o ambientales, en tanto implican una mayor calidad de la prestación, deben servir para “forzar una comparación de ofertas” global, y no para optar entre modelos sociales o no sociales de la oferta (así lo admite la STJUE de 10 de mayo de 2012, *Comisión Europea/Reino de los Países Bajos* que permite establecer como criterio de adjudicación un elemento no intrínseco del producto a suministrar, como es su procedencia del comercio justo, para apreciar su calidad).

3. La sostenibilidad como palanca de cambio

La compra pública debe ser responsable: debe regular las retribuciones mínimas del personal, prever la obligación de subcontratación con colectivos sociales vulnerables, garantizar plazos máximos de pago a proveedores, fomentar la contratación de colectivos en riesgo de exclusión social y la colaboración con entidades del Tercer Sector, promover la estabilidad y calidad en el empleo, mejorar la seguridad y salud laboral, promover la igualdad efectiva entre hombres y mujeres garantizando la conciliación familiar y laboral; asegurar la accesibilidad universal; definir criterios de comercio justo y evitar la adquisición de productos que causen deforestación en el marco del Acuerdo multilateral sobre Contratación Pública (ACP) de la OMC y la Directiva 2014/24/UE sobre contratación pública, entre otras cuestiones

4. Valor estratégico de la contratación pública: condiciones sociales

Valorar como REGLA GENERAL las cláusulas que integren aspectos sociales cuando éstas comportan para el poder adjudicador una ventaja económica. **directa o indirecta**, ligada al producto o servicio objeto del contrato.

La importancia del elemento “social” en las prestaciones a personas: evitar precarización, deslocalización o falseamiento de la competencia.

4. Valor estratégico de la contratación pública: condiciones sociales

La equidad en las condiciones sociales y laborales de sus trabajadores, lo que va intrínsecamente unido a una mejor calidad de la prestación. Para ello procede “rearmar” el contrato concesional atendiendo a estas condiciones sociales, tal y como se fomenta por la LCSP 2017 y se ha reconocido, por ejemplo, en el [Acuerdo 72/2016, del Tribunal Administrativo de Contratos Públicos de Aragón.](#)

4. Valor estratégico de la contratación pública: condiciones sociales

Valorar como REGLA GENERAL las cláusulas que integren aspectos sociales cuando éstas comportan para el poder adjudicador una ventaja económica ligada al producto o servicio objeto del contrato.

La importancia del elemento “social” en las prestaciones a personas: evitar precarización, deslocalización o falseamiento de la competencia.

5. Valor estratégico de la contratación pública: condiciones sociales: condiciones “VERDES”

Esta exigencia de sostenibilidad ambiental **debe articularse en la priorización de los proyectos de infraestructuras a financiar, que deberán cumplir los objetivos ODS (no puede olvidarse la exigencia de neutralidad climática)**. Desde esta perspectiva, parece oportuno que la norma legal a la que nos venimos refiriendo determine de forma clara los objetivos que se pretender fomentar, con la finalidad de dar seguridad jurídica a las propuestas de inversiones que se propongan: entre otros, proyectos que permitan descarbonizar la economía, para cumplir con los objetivos del Tratado de París, para luchar contra la degradación de la naturaleza y de los ecosistemas, para combatir la contaminación y para promover la economía circular

6. Valor estratégico de la contratación pública: compra de innovación

La **investigación y la innovación** desempeñan un **papel central** para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador.

Europa 2020 tiene como lema “De la idea al mercado”, poniendo el acento en la necesidad de una mayor cercanía al mercado en el apoyo a los proyectos, para evitar que cientos de millones de euros de fondos europeos nunca lleguen al mercado, como venía siendo hasta ahora.

Es una de las estrategia para hacer políticas públicas. La UNION EUROPEA recomienda que en 2010 el 3 por ciento sea compra pública de innovación.

Los compradores públicos deben poder adquirir productos y servicios innovadores que promuevan el crecimiento futuro y mejoren la eficiencia y la calidad de los servicios públicos.

Es una oportunidad **para cambiar el modelo económico y la “visión de negocio”**. La Administración acepta ofertas de nuevos productos o, ante la inexistencia de soluciones, solicita colaboración al mercado.

Exige **un elevado nivel de especialización** para poder poner en valor en los poderes públicos la innovación.

6. Valor estratégico de la contratación pública: compra de innovación

Mejoras en la prestación de servicios públicos: se trabaja sobre pliego de prescripciones “funcionales”. Norma **AENOR sobre elaboración de especificaciones funcionales UNE-EN 16271:2013** (20-11-2013)

Apalancamiento de fondos hacia actividades de I+D+i empresarial

Apoyo a la comercialización de la I+D+i empresarial (el primer cliente es cliente de referencia)

5

Contratación pública: la transparencia e integridad como escudos contra la corrupción

1. El problema de la corrupción en contratación pública como elemento común

En los procedimientos de adjudicación y en la ejecución de contratos públicos concurren numerosos casos de corrupción y de prácticas clientelares, de las que derivan evidentes ineficiencias económicas.

La corrupción genera pérdidas en la economía de la Unión Europea que se estiman en unos 120.000 millones de euros al año –el 1% del PIB europeo– y conlleva la distorsión del funcionamiento del mercado interior –Comunicación de la Comisión Lucha contra la corrupción en la UE, 2014 –, y, por supuesto, la pérdida de legitimación democrática de las instituciones administrativas y políticas

2. Principio de integridad y buen gobierno en la contratación pública como fundamento del control

El objetivo de integridad - reconocido en la Convención de las Naciones Unidas contra la Corrupción - forma parte del derecho a una buena administración que se garantiza en el artículo 41 de la Carta de los derechos fundamentales de la Unión Europea. Hay que reconducir y resolver problema corrupción en contratación pública.

La **Ecuación corrupción R. KLITGAARD**, : $C = M + A - T$.
Donde C es Corrupción, M Monopolio, A Arbitrariedad y T Transparencia.

Reforzar la **visión de compra pública desde la integridad** – auténtico principio jurídico y no mera norma ética-.

3. Principio de integridad y buen gobierno en la contratación pública: recontextualización de la función de control

Es necesario corregir y laminar el riesgo de la corrupción, que es la más grave patología en un estado de derecho y que supone negar el derecho a una buena administración.

Una gestión transparente de los contratos públicos, como política horizontal, permite explicar a la ciudadanía la gestión de los recursos públicos y, bien practicada, se convierte en la principal herramienta para una gestión íntegra y profesionalizada.

SIN UN EFICAZ MODELO DE CONTROL DE LOS CONTRATOS SE PONE EN RIESGO EL PROPIO ESTADO DE DERECHO

4. Revisar el modelo de contratación pública desde el paradigma de control efectivo

En tiempos donde el debate se centra en la regeneración democrática, la revisión del modelo normativo, su necesaria “codificación” y una praxis igualmente menos burocrática y más profesionalizada es una exigencia para revertir un modelo confuso, a veces opaco, y muy poco eficiente, que revela a la organización pública como un obstáculo. Y donde el control formal “esconde” las ineficiencias.

CONSOLIDAR UN NUEVO MODELO QUE PONGA EN VALOR EL PRINCIPIO DE INTEGRIDAD Y BUEN GOBIERNO

5. La ineficiencia de modelos reaccionales en el control de contratos públicos

No basta con una regulación reaccional de carácter penal (mediante la tipificación como ilícita de la información privilegiada, cohecho, tráfico de influencias, fraudes y exacciones ilegales, negociaciones prohibidas a funcionarios públicos).

Como bien advertiera D. KAUFMANN, “la corrupción no se combate combatiendo la corrupción”. **Medidas de prevención**

6. Los modelos de derecho comparado: distintas opciones

EXISTEN DISTINTAS SOLUCIONES JURIDICAS:

- a) Control judicial ordinario: el problema de la falta de especialización.
- b) Control judicial especializado; recurso pre-contencioso en Francia. Jueces especializados. Procedimiento especial.
- c) Tribunales administrativos, tramitando recursos administrativos especiales especiales. La ANAC italiana
- d) Arbitraje.

7. Reflexiones sobre la arquitectura eficaz y moderna del control en contratos publicos

REFORZAR LOS MECANISMOS DE PREVENCIÓN

Cualquier ordenamiento jurídico que se pretenda efectivo y eficiente en la aplicación de sus previsiones necesita de **mecanismos procedimentales y procesales que permitan “prevenir”** de forma eficaz las contravenciones a lo dispuesto.

LA PREVENCIÓN ES UNA INVERSIÓN Y NO UN GASTO.

El **Informe de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo** sobre la eficacia de la Directiva 89/665/CEE y la Directiva 92/13/CEE, modificadas por la Directiva 2007/66/CE (Directivas de recursos en adelante), en cuanto a los procedimientos de recurso en el ámbito de la contratación pública **de 24 de enero de 2017 : ahorro del 5 por ciento de la contratación**

8. La necesidad de un modelo de control util: la opción europea

El **control de la contratación pública debe ser contextualizado como una inversión, tanto económica (pues permite la eficiencia real del modelo, al permitir una efectiva concurrencia) como social**, en tanto permite la regeneración democrática y da credibilidad al sistema institucional del control público.

Así, las restricciones presupuestarias actuales condicionan la función de control, lo que puede afectar a la consecución de la rapidez de este recurso, con los perjuicios desde la perspectiva de la eficacia que se ocasiona para el órgano demandante de la prestación suspendida hasta la resolución expresa.

Debe evitarse que sea un sistema formal (no se aplique, por ejemplo, a todos los contratos) o meramente represivo o indemnizatorio. Debe preservarse la idea de tutela de primer grado.

9. Fundamento europeo del control de la contratación pública

El derecho europeo ha tenido especial preocupación por el control de los contratos públicos. Así, las 89/665 y 92/13 -modificadas por Directiva 2007/66/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 11 de diciembre de 2007 -, han determinado un sistema propio de control en los procedimientos de adjudicación de contratos públicos. Estas Directivas “procesales”, han sido una auténtica revolución jurídica.

Las citadas Directivas obligan a los Estados a establecer un régimen especial de reclamaciones en materia de procedimiento contractual que permita a los interesados solicitar por un procedimiento ágil el control de aquellos actos de los poderes adjudicadores que se dicten durante el procedimiento administrativo de adjudicación de un contrato en tiempo útil para que las incidencias que puedan plantearse puedan tramitarse y resolverse antes de adoptarse la decisión de adjudicación.

La finalidad del recurso en contratación se debe contextualizar desde la óptica del artículo 47 de la Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea, que establece que toda persona cuyos derechos y libertades garantizados por el Derecho de la Unión hayan sido violados tiene derecho a la tutela jurídica efectiva y a un juez imparcial. Por último, la mejora de la eficacia de los recursos nacionales, en particular los referentes a los contratos públicos celebrados ilegalmente por adjudicación directa, se inscribe igualmente en el marco de la política general de la Unión Europea contra la corrupción (Así lo ha reconocido de forma expresa la STJUE de 6 de octubre de 2015, *Orizzonte Salute*).

10. España: objeto del recurso especial

Interesa destacar **la necesaria ampliación del objeto del recurso especial** (artículo 44 Ley de Contratos del Sector Público de 2017), que incluye ya, además de los anuncios de licitación, los pliegos y otros documentos contractuales que establezcan las condiciones que deban regir la contratación, así como los actos de trámite adoptados en el procedimiento de adjudicación, **los encargos a medios propios y también a ciertos actos relativos de la ejecución del contrato y, en especial, las modificaciones contractuales o rescate de concesiones**. Así, el recurso especial ya no es solo precontractual y alcanza a la fase de ejecución y extinción.

En todo caso debe tenerse en cuenta el concepto amplio de “decisión” al que se refiere la STJUE de 5 de abril de 2017, Marina del Mediterráneo SL y otros contra Agencia Pública de Puertos de Andalucía, que recuerda el efecto directo de las Directivas “recursos” (criterio ya aplicado por órganos de recursos contractuales: por ejemplo Acuerdo 75/2017, del Tribunal Administrativo de Contratos Públicos de Aragón). Asimismo, **se extiende el ámbito del recurso al fijar unas cuantías inferiores al de los contratos armonizados**: 3 millones euros en contratos de obras y de concesión y cien mil euros en contratos de suministros y servicios.

5

Que pueden hacer los poderes
públicos para impulsar la
compra pública sostenible

1. Intentar ser referente en buenas prácticas

Los poderes públicos con sus decisiones contractuales “estratégicas e inteligentes” pueden servir de “ejemplo tractor” .

¿CÓMO?

- ✓ En primer lugar prestando **atención interna a la organización del sistema de compra pública**, con personal suficiente e incentivado. En las Gerencias debe haber una unidad de carácter horizontal que “lidere” la contratación pública.
- ✓ En segundo lugar, incorporando **la visión estratégica social a sus decisiones contractuales, superando visiones burocráticas o economicistas**. La contratación pública social debe formar parte del *adn* de la gestión universitaria!!!
- ✓ En tercer lugar, mediante una **didáctica proactiva entre los distintos sectores de la comunidad universitaria**, creando foros de participación (sirva de ejemplo el [foro de contratación pública de la Universidad de Zaragoza](#)).

1. Intentar ser referente en buenas prácticas

¿CÓMO? (2)

- ✓ En cuarto lugar, mediante un **modelo ejemplar de rendición de cuentas** que tenga por finalidad ser un referente de funcionamiento para otros poderes adjudicadores.
- ✓ Como quinta idea, y a mayor escala (quizá CRUE) deberían **consensuarse estrategias, criterios y condiciones de responsabilidad social**, que hicieran de este modelo de compra pública un referente institucional.
- ✓ Una sexta idea sería la de introducir como **elemento de financiación con las autoridades públicas competentes “incentivos”** por la mejor responsabilidad social en esta materia.
- ✓ Obviamente, una **adecuada actividad formativa** tanto en enseñanzas regladas como en las acciones de formación permanente puede contribuir a diseminar de forma adecuada las ventajas económicas y sociales de la contratación socialmente responsable

2. Ser ejemplo en “innovar” en el diseño de la licitación

- ✓ **Preparación en “equipo” de la licitación:** importancia de la capacitación y del nivel de profesionalización.
- ✓ Analizar los criterios de **solvencia y su valoración**. Atender a la “sensibilidad” y pensar “en pequeña escala”.
- ✓ Las **condiciones de licitación: Suficientemente precisas y medibles**: Problemas de verificación: determinar los métodos de prueba y los procedimientos de evaluación
- ✓ **Decisiones de adjudicación**, en la oferta económicamente más ventajosa: sobre la base del *precio o coste, utilizando un planteamiento que atienda a la relación coste-eficacia, como el cálculo del coste del ciclo de vida y podrá incluir la mejor relación calidad-precio, que se evaluará en función de criterios que incluyan aspectos cualitativos, medioambientales y/o sociales* vinculados al objeto del contrato público de que se trate.

2. Ser ejemplo en “innovar” en el diseño de la licitación

- ✓ Evitar una visión economicista basada en el precio, sino lo que prima es la calidad de la prestación.
- ✓ **Condiciones de ejecución como herramienta de protección del contrato.**
- ✓ El sistema de retribución vinculado a la obtención de resultados (en el ámbito sanitario al criterio de *Value-Based Health Care*).
- ✓ Análisis del resultado final de la licitación como método de aprendizaje o mejora.
- ✓ Aprender de experiencias de otras administraciones: el valor añadido del sistema de formación permanente.
- ✓ Regular las condiciones de ejecución, prever los modificados y conocer las “variables” en contratos complejos como las concesiones son la clave del éxito de una correcta prestación del objeto del contrato.

3. Función estratégica de los criterios de adjudicación

No es posible tampoco una cláusula social, ni como condición de ejecución, que prevea que una empresa adjudicataria repercuta los beneficios derivados del contrato (o tribute por ellos) en un concreto territorio, por ser claramente discriminatoria (Informe 15/2016, JCCA de Aragón). Ni tampoco son admisibles los criterios de arraigo (el Informe de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa del Estado 9/2009, de 31 de marzo, advierte de la no validez).

El Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales, en su Resolución 130/20154, ha declarado la nulidad del criterio social, porque precisaba que las personas desempleadas fueran demandantes de empleo en oficinas concretas circunscritas a una comunidad autónoma.

Por otra parte, la sostenibilidad ambiental y social debe servir como elemento de comparación de ofertas (frente a inercias economicistas basadas en el precio y no en el valor). Hay que recordar que los criterios de sostenibilidad ambiental y social se encuentran avalado por el TJUE. Así, la sentencia de 30 de enero de 2020, Tim, C-395/18, apartado 38, afirma: “Los operadores económicos deben cumplir, en la ejecución del contrato, las obligaciones en materia medioambiental, social y laboral, (...) un requisito de este tipo constituye, en la configuración general de la citada Directiva, un valor cardinal por cuyo respeto deben velar los Estados miembros”

4. Función estratégica de los criterios de adjudicación: criterios sociales

Con todo, la admisión de criterios sociales de adjudicación, como opción, debe preservar la idea del cumplimiento social de la prestación. De nada sirve un criterio social si luego la empresa que resulta adjudicataria en su oferta ha optado por otros criterios, como el precio. La utilización de criterios sociales debe servir para “forzar una comparación de ofertas” global, y no para optar entre modelos sociales o no sociales de la oferta. Esto explica por qué en ciertas ocasiones la estrategia social del contrato aconseja prestar especial atención a la fase de ejecución, mediante condiciones especiales de ejecución (artículo 202 LCSP) que serán obligatoria para todo licitador que aspire a la adjudicación.

Regular las retribuciones mínimas del personal y su forma de acreditación periódica, prever la obligación de subcontratación de ciertos elementos del contrato con determinados colectivos sociales (como empresas de iniciativa social), imponer penalidades contractuales que “estimulen” el correcto cumplimiento de la sensibilidad social del contrato, son, entre otras, previsiones muy eficaces en la consolidación de una contratación socialmente responsable eficaz (sin obviar el importante efecto didáctico para extender estas propuestas al sector privado).

No resultarán admisibles aquellas exigencias o estipulaciones que “fuercen” la vinculación exigible o que interfieran de forma indebida en la propia política empresarial de las empresas. La contratación pública puede estar al servicio de condiciones sociales, pero con el límite de no distorsionar la competencia, ni introducir controles indebidos en la gestión legítima de los intereses empresariales (Acuerdo 72/2015 TACPA).

Los órganos de recursos contractuales (Resolución TCMadrid 16/2016, Resolución TACRC 210 /16 y Acuerdo 72, 72 y 80(2016 TACPA) recuerdan las condiciones sociales y laborales forman parte del propio objeto de una licitación pública, y de que esta posibilidad, además, no supone una restricción indebida de la competencia y permite introducir criterios sociales en las licitaciones públicas, que posibilitan un mejor cumplimiento del contrato. Sin embargo, su utilización exige prudencia y adecuación al caso concreto.

5. Función estratégica de los criterios de adjudicación: una propuesta de regulación

Se propone incluir en las normas la siguiente previsión:

“Se podrán incluir exigencias y criterios que vayan más allá de la estricta vinculación al objeto del contrato admitiendo cualquier criterio o condición que aporte valor, aun de forma indirecta, para cumplir de forma responsable la concreta prestación, admitiendo elementos de carácter social y ambiental. Se motivará y justificará en el expediente el valor de los distintos requerimientos que se utilicen, que no podrán tener por objeto falsear la competencia ni distorsionar el mercado. En especial se consideran válidos cualquier criterio o condición que permita corregir el desempleo juvenil, así como los que fomenten rendimientos ambientales y la compra de proximidad del alimentos. Entre las obligaciones de cualquier licitación se exigirá el cumplimiento del principio de no causar un daño significativo al medioambiente (principio DNSH por sus siglas en inglés, “Do No Significant Harm”), así como las condiciones específicas vinculadas a este principio en la normativa vigente. Quien no supere un umbral mínimo de estos criterios quedará excluido de la licitación”.

5. Función estratégica de los criterios de adjudicación: una propuesta de regulación

Se propone incluir también en las normas la siguiente previsión:

“En la adjudicación de estos contratos se atenderá como elemento preferente para determinar la oferta más ventajosa, o en su caso, de negociación de la oferta, al mayor valor añadido desde la perspectiva de calidad y de garantía de continuidad, accesibilidad, asequibilidad, disponibilidad y exhaustividad de los servicios o suministros así como su rentabilidad. El criterio precio no podrá ser en ningún caso determinante”.

6

COMPRA PUBLICA Y SALUD

1. La contratacion publica en el ambito salud: contexto

En todo el mundo los sistemas sanitarios afrontan importantes desafíos clínicos y económicos, puestos en evidencia por la pandemia COVID-19. Esto obliga a una **revisión del modelo –no mera actualización– para conseguir mejor calidad y mayor eficiencia.**

De no afrontarse de forma adecuada, este contexto puede socavar el crecimiento y el desarrollo globales. Los objetivos de mejora de los resultados clínicos, ampliación del acceso a los tratamientos y la optimización de costes y eficiencia son fundamentales para todos los sistemas sanitarios

1. La contratacion publica en el ambito salud: contexto

Hay que reforzar la economía europea y reducir la dependencia estratégica de terceros países, especialmente en determinados sectores de la economía europea que son fundamentales para el funcionamiento de los servicios públicos y la atención sanitaria pública, como los medicamentos y los productos sanitarios; a la hora de determinar un enfoque proporcionado y específico para abordar esta cuestión deberán considerarse detenidamente las repercusiones en la competencia, los precios y los procedimientos de contratación pública”. (negrita nuestra).

“Conclusiones del Consejo: Inversión pública a través de la contratación pública: recuperación sostenible y reactivación de una economía de la UE resiliente” (2020/C 412I/01),

1. La contratacion publica en el ambito salud: contexto

*PIDE a la Comisión y a los Estados miembros que cooperen en la elaboración de directrices y criterios por medio de una metodología común para ayudar al sector público a aprovisionarse a través de cadenas de **suministro transparentes, fiables, flexibles y diversificadas** con el objetivo de reforzar la economía europea y reducir la dependencia estratégica de terceros países, especialmente en determinados **sectores de la economía europea que son fundamentales para el funcionamiento de los servicios públicos y la atención sanitaria pública, como los medicamentos y los productos sanitarios**; a la hora de determinar un enfoque proporcionado y específico para abordar esta cuestión deberán considerarse detenidamente las repercusiones en la competencia, los precios y los procedimientos de contratación pública;*

1. La contratacion publica en el ambito salud: contexto

PIDE a los Estados miembros **que elaboren políticas y estrategias de compra integrales** que, en particular, deben centrarse en sectores en los que la demanda pública tiene un **impacto significativo, como los medicamentos, los productos sanitarios** o las tecnologías de la información, teniendo asimismo en cuenta aspectos relativos a la resiliencia, la gestión de riesgos y la seguridad del suministro.

2. La creación de valor en los servicios sanitarios como nueva cultura contractual

La creación de valor en salud (VBHC) debe ser parte de la estrategia de la contratación pública, armonizando tanto el valor clínico de las innovaciones terapéuticas promovidas por la industria, como un valor económico para el propio sistema sanitario. De este modo, cada producto o servicio de salud que se adquiriera ha de proporcionar también un beneficio económico que puede consistir en mayor eficiencia, reducción del gasto para los sistemas sanitarios o la ampliación del acceso a las terapias para más pacientes que se puedan beneficiar de ellas

3. La contratación pública en el ámbito salud: del precio al valor

Como indicase M. PORTER, la mejora en cualquier campo **requiere medir los resultados**, un principio bien conocido de gestión, lo que aconseja medidas rigurosas de valoración de resultados o “outcomes” y de costes, para asegurar la correcta calidad en la prestación del contrato.

En esta línea, **contratos con riesgo compartido permiten eliminar las disfunciones existentes** sobre efectividad de resultados terapéuticos y el precio satisfecho por servicios sanitarios que no han aportado mejoras.

4. La contratación pública en el ámbito de la salud como nueva estrategia

Con estas reflexiones se pretende contextualizar de forma adecuada el debate político y técnico sobre el aprovisionamiento en el Sistema Nacional de Salud, pues la necesaria eficiencia del modelo prestacional público debe preservar el adecuado equilibrio con otros principios y exigencias regulatorias y, en especial, con la mejor asistencia pública a todo los ciudadanos, seña de identidad del modelo de Estado social, lo que **aconseja abandonar la idea del precio como único elemento de valoración para la sostenibilidad del modelo de compra pública tanto de servicios sanitarios como de medicamentos**. Una inadecuada política de ahorros desproporcionados o una indebida transparencia que afecte a la confidencialidad y a la protección de secretos comerciales en los precios de medicamentos puede perjudicar la eficiencia del sistema.

5. La contratación pública en el ámbito de la salud como nueva estrategia: alguna propuesta

Sobre esta cuestión puede resultar de interés la propuesta que, en relación a [la adquisición de medicamentos y vacunas](#) se ha realizado por el Observatorio de contratación pública.

Se trata de una propuesta de regulación, que atiende al valor y no precio y que pretende ser una ruta para avanzar un modelo de cero emisiones y de un sector empresarial innovador y referente

7

EPILOGO PROPOSITIVO. Hacia el big bang en la contratación pública

1. Alguna idea propositiva

- ✓ “**anticiparse, planificar, organizar y reforzar los recursos existentes**”, como medidas imprescindibles y eficientes para afrontar con acierto la gestión de los fondos públicos
- ✓ La contratación pública debería alinearse con **criterios exclusivamente técnicos, dejando al margen criterios ideológicos**. “**UTILIZAR LUCES LARGAS**” pensando en las próximas generaciones (**FUTURO**) y no en rédito electoral.
- ✓ Mediante los diversos instrumentos de control, los proyectos deben caracterizarse por un **claro interés general, por su viabilidad, por su impulso a la de empleo de calidad y de largo plazo y por criterios de eficiencia y transparencia**.

1. Alguna idea propositiva

- ✓ **Conviene un seguimiento “ a tiempo real” de todo contrato público, en especial los más complejos, interesando la utilización de auditoría de costes.**
- ✓ Hay que poner **especial atención a la fase de ejecución de los proyectos.** Y los conflictos deben resolverse de forma rápida para lo que **resulta muy útil el arbitraje.**
- ✓ Atender al **valor y al pago por resultados** (con riesgos compartido) especialmente en prestaciones vinculadas a salud.
- ✓ **Exigir umbrales su sostenibilidad social y ambiental:** incentivo para desarrollar los ODS entre todo sector empresarial (en especial PYMES) y Administraciones. Pueden ser de interés tener en cuenta los indicadores ESG
- ✓ La ejecución de la contratación pública debe respetar el principio de **buena gestión financiera, incluida la prevención y el enjuiciamiento efectivos del fraude**, incluido el fraude fiscal, la evasión fiscal, la corrupción y los conflictos de intereses

1. Alguna idea propositiva

✓ una adecuada “visión con luces largas” aconseja **evitar un modelo desproporcionadamente economicista y avanzar hacia un modelo que garantice una adecuada remuneración conforme a los precios del mercado y que fomente iniciativas de altos niveles de calidad con externalidades positivas en los objetivos ambientales y sociales.**

2. Epilogo reflexivo

Frente a inercias o dogmatismos, la situación “global” obliga a repensar soluciones jurídicas en la contratación pública que promuevan la eficacia de las políticas públicas y que concilien los intereses públicos en juego, diseñando procedimientos eficaces y eficientes (que importante las nuevas tecnologías, como los modelos blockchain) , que pongan el acento en la calidad de la prestación y que eviten una indebida deslocalización empresarial.

En definitiva, necesitamos una nueva cultura de contratación pública: responsable, abierta, innovadora, cooperativa, profesionalizada, tecnológica y transformadora.

**Es FUNDAMENTAL CONOCER Y DELIMITAR CORRECTAMENTE
LOS PRINCIPIOS Y LOS CONCEPTOS**

2. Epilogo reflexivo

La actual situación es la oportunidad para relanzar un nuevo modelo de servicios públicos inteligentes y “circulares”, que integren lo social, ambiental y la equidad como señas de identidad del modelo económico para conseguir un adecuado reequilibrio de riqueza y de derechos y deberes, para avanzar en una sociedad realmente inclusiva. Por supuesto, en ese contexto, urge facilitar la dinamización de la actividad empresarial, ayudando al tejido PYME a afrontar la crisis con la vocación de mantener y crear empleo.

Las Administraciones públicas tienen que actuar con “inteligencia decisional” pensando también a pequeña escala, para corregir la inercia de destrucción de este importantísimo tejido empresarial. La compra pública (con sus modalidades de concesión) es una ventana para una gestión inteligente que permita la mejor satisfacción del interés público desde un nuevo prisma que ponga la atención en el valor, la eficiencia social y la equidad.

2. Epilogo reflexivo

Una contratación pública que articule de forma armónica los denominados círculos de excelencia: excelencia de servicios (pensar primero en las personas), excelencia de procesos (hacer lo que toca sin burocracia indebida) y excelencia técnica (tener talento y conocimiento).

Necesitamos una nueva cultura de contratación pública: responsable, abierta, innovadora, cooperativa, profesionalizada, tecnológica y transformadora. Una contratación pública **estratégica y proactiva y no meramente reactiva**, que ponga en valor la calidad de la prestación.

2. Epilogo reflexivo

Se necesita **impulsar una nueva cultura de contratación pública** :

- ✓ responsable,
- ✓ abierta,
- ✓ innovadora,
- ✓ cooperativa,
- ✓ profesionalizada,
- ✓ tecnológica y transformadora.

Una contratación **pública estratégica y proactiva y no meramente reactiva, que ponga en valor la calidad de la prestación.**

2. Epilogo reflexivo

Es momento, con la contratación pública, de consolidar un nuevo modelo de liderazgo institucional que ponga en valor la calidad desde la perspectiva de la sostenibilidad y la justicia social, para desde el contrato público, armar un modelo económico y de gestión pública “inteligente” y más eficiente (desde la perspectiva del resultado).

Y el precio no puede ser un parámetro esencial (ni el argumento de ajuste presupuestario para su justificación) en la prestación de servicios a las personas **NI MUCHO MENOS EN UN TIEMPO DE TRANSFORMACION.**

Y en ESTA ENCRUCIJADA RECORDAR A Albert Einstein.

“NO PODEMOS PRETENDER QUE LAS COSAS CAMBIEN SI SIEMPRE HACEMOS LO MISMO”.

2. Epilogo reflexivo

Debemos saber que camino elegir tal y como Alicia, la del país de las maravillas del famoso cuento de Lewis Carroll, al preguntar al gato de Cheshire en un cierto punto qué camino debía tomar la respuesta que se le da es que *“Eso depende mucho del lugar adonde quieras ir. Si no sabes adónde quieres ir, no importa qué camino sigas”*. El camino a donde debemos ir no es la burocracia sino la estrategia. Y no es el precio y el ahorro, sino el valor y la inversión. En ello va el futuro de un derecho público que piensa en las personas (y en la transformación) y no en los privilegios ni en el inmovilismo del “siempre ha sido así”.

Muchas Gracias por su atención



Dr. José María
Gimeno Feliu

Catedrático de
Derecho Administrativo

Mail: gimenof@unizar.es
www.unizar.es/gimenof



OBSERVATORIO DE
CONTRATACIÓN PÚBLICA



Universidad
Zaragoza