

XXXVI Curso de verano de la UPV/EHU

“Optimización del valor de la compra pública para la sociedad”

Colaboración Publico-Privada en la Compra Pública

Bilbao 30-06-2017

Colaboración Público-Privada en la Compra Pública

- La contratación pública mueve un valor estimado de entre el 10-15% del PIB mundial
- En los países desarrollados supera el 15% del Producto Interior Bruto (PIB); situándose en la Unión Europea (UE-27), en el año 2012 en torno al 19% (2.450 miles de millones).
- El estudio “Incorporando el valor social en las licitaciones públicas: un modelo integral” de J.L. Retolaza y otros autores, ya se analizaba la necesidad de incorporar en la compra pública valores complementarios al económico (precio, plazo y calidad). Los cuales se identificarían mediante cuatro fuentes complementarias de información sobre el valor generado: distribución del valor económico, valor social específico, inclusión del riesgo potencial, y valor emocional.
- La Directiva de Contratación Pública 2014/24/UE, aprobada por el Parlamento Europeo y el Consejo, señala en su considerando nº 2 que “la contratación pública desempeña un papel clave en la Estrategia Europa 2020, siendo uno de los instrumentos basados en el mercado que deben utilizarse para conseguir un crecimiento inteligente, sostenible e integrador, garantizando al mismo tiempo un uso más eficiente de los fondos públicos, facilitando la participación de las pequeñas y medianas empresas en la contratación pública y permitiendo que los contratantes utilicen mejor la contratación pública en apoyo de objetivos sociales comunes”. (Guía de Contratación Pública Socialmente Responsable -Compra Publica Responsable)
- El tema que presentare, va un paso mas adelante y trata sobre la “Compra Pública innovadora” en el marco de la Colaboracion Público Privada. Tema este desarrollado en el área de Transformación Empresarial de Innobasque en el que participaron 18 personas durante 8 meses de trabajo y debates.

Compra Pública Innovadora: Instrumento al servicio de la Administración Pública para fomentar la innovación en cooperación

En el marco de la Unión Europea y, con el fin de promover el desarrollo de políticas de compra pública innovadora, la Comisión ha divulgado diversos estudios y recomendaciones tendentes a su impulso entre las distintas Administraciones Públicas (estatales, regionales y locales) existentes en Europa, que hemos resumido en :

1. Definición y alcance de la **Compra Pública Innovadora**
2. Concreción en **7 sectores de actividad en los que existe oportunidad de desarrollo de la compra pública innovadora**
3. Establecimiento de una **guía que propone diez recomendaciones** (a partir de buenas prácticas identificadas) para que cualquier Administración Pública tenga éxito en el desarrollo de políticas de compra pública innovadora
4. Experiencias en Euskadi: Brodise, descontaminación tierras Zorrozaurre, Guías para Spri, proyectos europeos Max Abogados.

. Definición y alcance de la **Compra Pública Innovadora**

- Se entiende por “ Compra Pública Innovadora” al tipo de contrataciones públicas en las que los compradores públicos no demandan un producto o servicio específico que deba desarrollarse, sino que exponen la problemática de interés público para que los proveedores busquen soluciones alternativas.
 - Considera a la Administración Pública como elemento impulsor y dinamizador de un proceso que:
 1. Genera el desarrollo y la comercialización de nuevos productos y servicios innovadores en ámbitos con futuro
 2. Potencia el desarrollo de industrias locales competitivas a nivel mundial
 3. Dota a la Administración Pública de elementos innovadores que ofrecen mayor calidad de servicio a sus usuarios
- Según la Comisión Europea existen distintas categorías de proyectos Compra Pública Innovadora, cada uno de ellos con diferente grado de innovación aportado:
 - Aceptación de un producto innovador que responde a nuevas necesidades identificadas sin necesidad de modificar los protocolos de compra
 - *Tracciona la oferta y no implica cambios en los protocolos de los compradores públicos*
 - Adopción de un producto innovador que exige al comprador adaptar su método operativo (por ejemplo anticipación en la información al mercado de los planes de compra futura)
 - *Tracciona la oferta e implica cambios en los métodos operativos de compra pública*
 - Implicación en un proyecto novedoso e innovador
 - *Oferta y demanda colaboran activamente y se involucran desde el origen en el desarrollo de proyectos innovadores lo que puede implicar cambios operativos a ambas partes*

Concreción en **7 sectores de actividad** en los cuales existen paradigmas de futuro y recorrido para el desarrollo de proyectos de compra pública innovadora

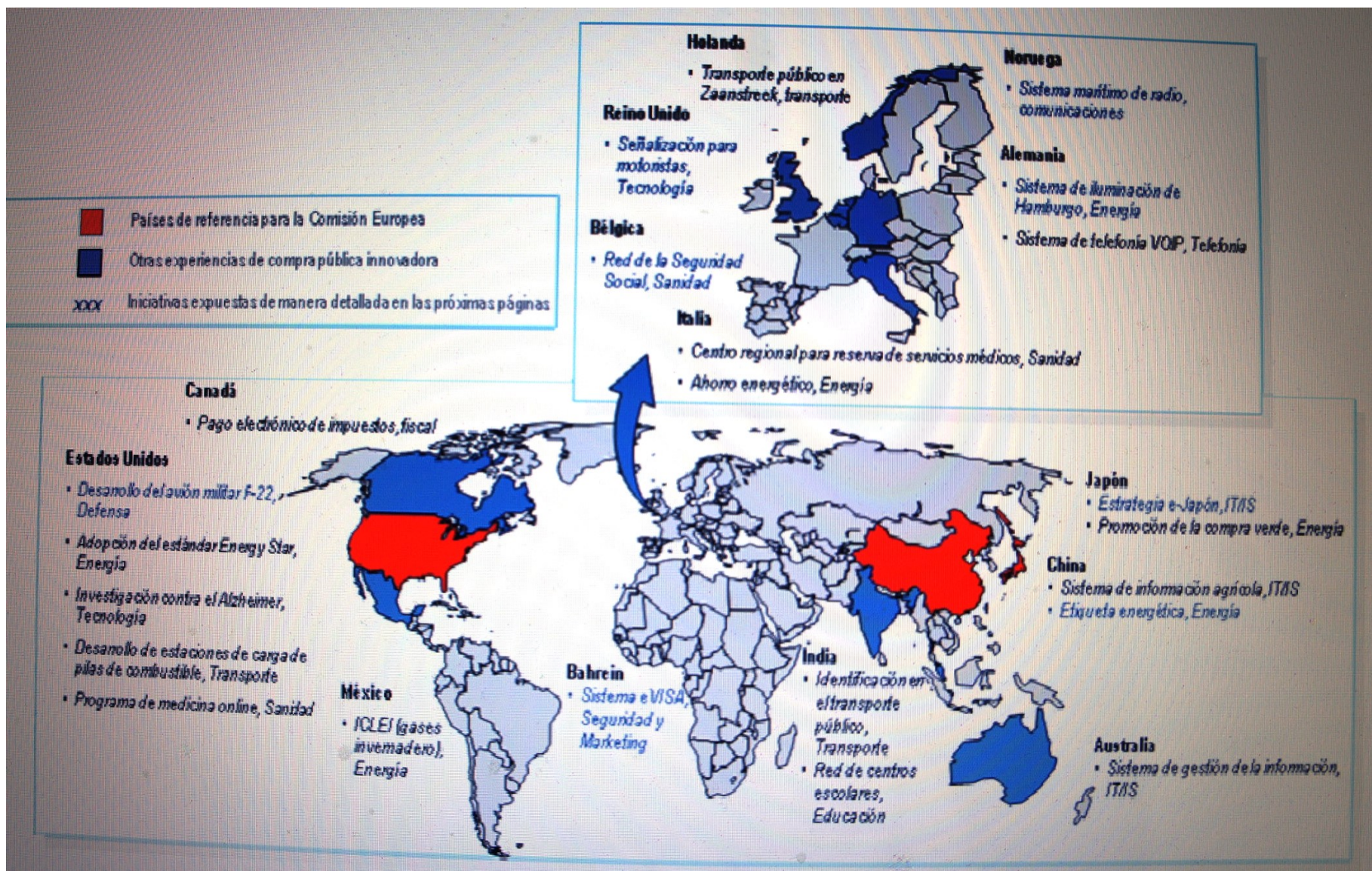
➤ Los **sectores de actividad prioritarios propuestos por la Comisión Europea** para el desarrollo de proyectos de Compra Pública Innovadora son los siguientes:

1. Sanidad Electrónica
2. Construcción sostenible
3. Textiles protectores
4. Reciclado
5. Bioproducto
6. Energías renovables
7. Transporte y movilidad

* Por ejemplo, en la CAPV se ha detectado el sector de transporte público y movilidad como posible sector para iniciar una prueba piloto (ASVETRA)

➤ Según la comisión **en estos siete sectores de actividad aún existen paradigmas de futuro sin resolver.**

Experiencias pioneras en el mundo



Sistema de iluminación de Hamburgo

- Descripción de la iniciativa
- Las autoridades de Hamburgo creen conveniente desarrollar un nuevo sistema de iluminación para la ciudad, que cumpla con el objetivo de ahorrar energía y reducir los costes inherentes a la prestación del servicio
- Con el fin de concretar más específicamente las necesidades, atendiendo a las directrices estatales de eficiencia energética, las autoridades inician un dialogo competitivo, mantienen encuentros cruzados con los distintos proveedores potenciales y expertos independientes en la materia
- A través de este dialogo competitivo las autoridades definieron claramente los criterios de evaluación de las diferentes soluciones, las cuales debían basarse en nuevas tecnologías que mejoren la eficiencia energética, sin que el coste represente un factor clave de decisión.
- El proceso de investigación y desarrollo de las nuevas tecnologías fue estructurado en fases, estableciendo hitos de control y evaluación entre las fases
- Numerosas empresas fueron adjudicatarias de pequeñas partes del proyecto, lo que permitió el acceso al mismo de compañías de carácter local/regional de tamaño reducido.
- El resultado final fue, a través del desarrollo de la tecnología correspondiente, el cumplimiento de los objetivos propuestos, entre ellos, una reducción aproximada del consumo energético del 50%.

Sistema de iluminación de Hamburgo

- Lecciones aprendidas
- 1. ¿Qué ocurre con la propiedad intelectual? El comprador público pone la propiedad intelectual de las innovaciones generadas por el proyecto a disposición de todas las empresas interesadas, para su posterior adaptación a otros mercados/necesidades.
- 2. ¿Cómo se estructura el proyecto? La división del proyecto en fases permite, por un lado, una mayor capacidad innovadora y, por otro lado, el acceso al mismo de compañías de carácter regional / local que, en otras condiciones, no tendrían capacidad suficiente para acometerlo.
- 3. ¿Qué papel asume el comprador público? Gracias a un proyecto piloto 10 años antes basado en tecnología similar, el comprador público estaba familiarizado con los proveedores potenciales, lo que le permite organizar la contratación pre-comercial. El proceso de comercialización se desarrolla de forma conjunta entre las compañías adjudicatarias y el comprador público, lo que permite un mayor grado de satisfacción de las necesidades.
- 4. ¿Se traslada la innovación al mercado? Sí, la gestión del reparto de riesgos y beneficios realizado ha permitido crear un nuevo mercado energético en la ciudad.

GUÍA que propone DIEZ RECOMENDACIONES (a partir de buenas prácticas identificadas) para que cualquier Administración Pública tenga éxito en el desarrollo de políticas de compra pública innovadora

- Los Estados miembros y la Comisión Europea han lanzado diversas iniciativas a fin de examinar y determinar cómo fomentar la innovación en la práctica de la contratación pública.
- Durante el año 2007 la Comisión Europea publicó una guía sobre la penetración en el sector público de productos, obras y servicios innovadores, que propone diez puntos de interés para que cualquier Administración Pública tenga éxito como “cliente inteligente” durante el proceso de impulso del potencial de la contratación pública como estímulo de la innovación.
- El desarrollo de esta guía dispone de una prioridad política muy alta.

GUÍA que propone **DIEZ RECOMENDACIONES** (a partir de buenas prácticas identificadas) para que cualquier Administración Pública tenga éxito en el desarrollo de políticas de compra pública innovadora

Recomendaciones	Qué hacer	Caso de referencia
1.- Actuar como un comprador inteligente	Informar de los planes al mercado lo antes posible Crear una función de contrataciones públicas capaz de manejar la innovación	Creación de un eficiente sistema e-Gubernamental en Austria
2.- Consultar al mercado antes de solicitar ofertas	Identificar soluciones innovadoras en el mercado Reunirse para informar a los potenciales ofertantes las necesidades del proyecto y discutir posibles caminos.	Equipo de Telecomunicación Innovador en la ciudad de Heidelberg
3. Involucrar colaboradores claves durante todo el proceso	Identificar colaboradores claves Asegurar su involucramiento y participación	Reemplazo del Sistema de Gerencia de Recursos Humanos en cuatro departamentos gubernamentales (UK).
4. Posibilitar que el mercado ofrezca soluciones creativas	Dar a los proveedores potenciales, oportunidades de proponer ideas y abrir alternativas Establecer que el pedido de una solución no genera obligaciones	Modificación mensajes de signos de la English Highway Agency
5.- Ver el valor agregado, no sólo el precio más bajo	Definir que aspectos de costo y calidad se deben considerar Decidir en base a esos aspectos	Sistemas de iluminación eficientes en la ciudad de Hamburgo

GUÍA que propone DIEZ RECOMENDACIONES (a partir de buenas prácticas identificadas) para que cualquier Administración Pública tenga éxito en el desarrollo de políticas de compra pública innovadora

Recomendaciones	Qué hacer	Caso de referencia
6.- Aprovechar los recursos electrónicos	Utilizar medios electrónicos para informar y ser informado incrementando la eficiencia	El sitio en Internet "Tender Electronic Daily" (TED) http://ted.europa.eu
7.- Decidir cómo manejar los riesgos	Identificar y planificar cómo enfrentar riesgos Designar responsables de riesgos	Firmas Electrónicas en Certificados Públicos. (Holanda)
8.- Utilizar acuerdos contractuales para fomentar la innovación	Incluir en el contrato incentivos para futuras soluciones innovadoras Establecer políticas para el manejo de la propiedad intelectual	Contrato de ahorro de energía en la administración pública (CONSIP - Italia)
9.- Desarrollar un plan de implementación	Ofrecer una estructura y recursos para la implementación Monitorear y aprender durante la implementación	Mediciones de eficiencia (Transporte Público de la Región de Ámsterdam)
10.- Aprender para el futuro	Transformarse en una organización que aprende a innovar Establecer mecanismos de evaluación y revisión de procedimientos para mejorar los procedimientos de contrataciones públicas	Soporte y mutuo aprendizaje – Plataforma electrónica de la Agencia Pública PIANOo de Contrataciones (Holanda) – www.PIANOo.nl Gate Review (Oficina de Comercio – UK) – http://www.ogc.gov.uk/what_is_ogc_gateway_review.asp

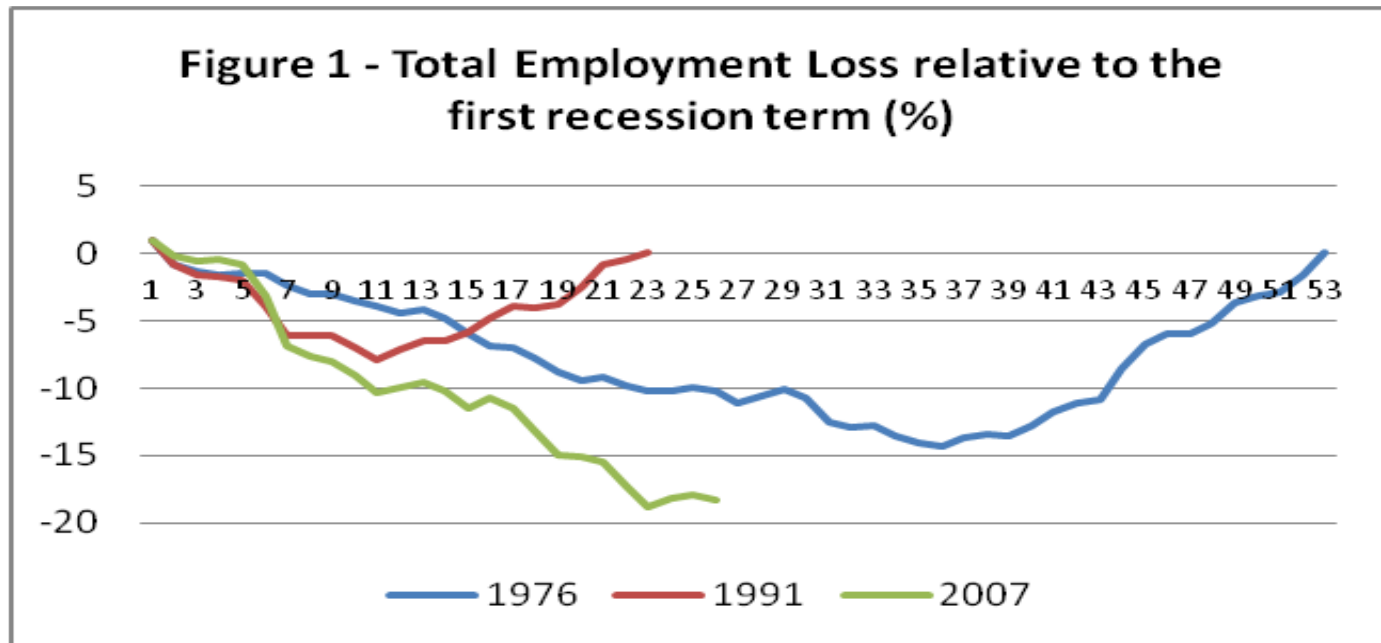
Como avanzar

Avanzar supone las siguientes acciones:

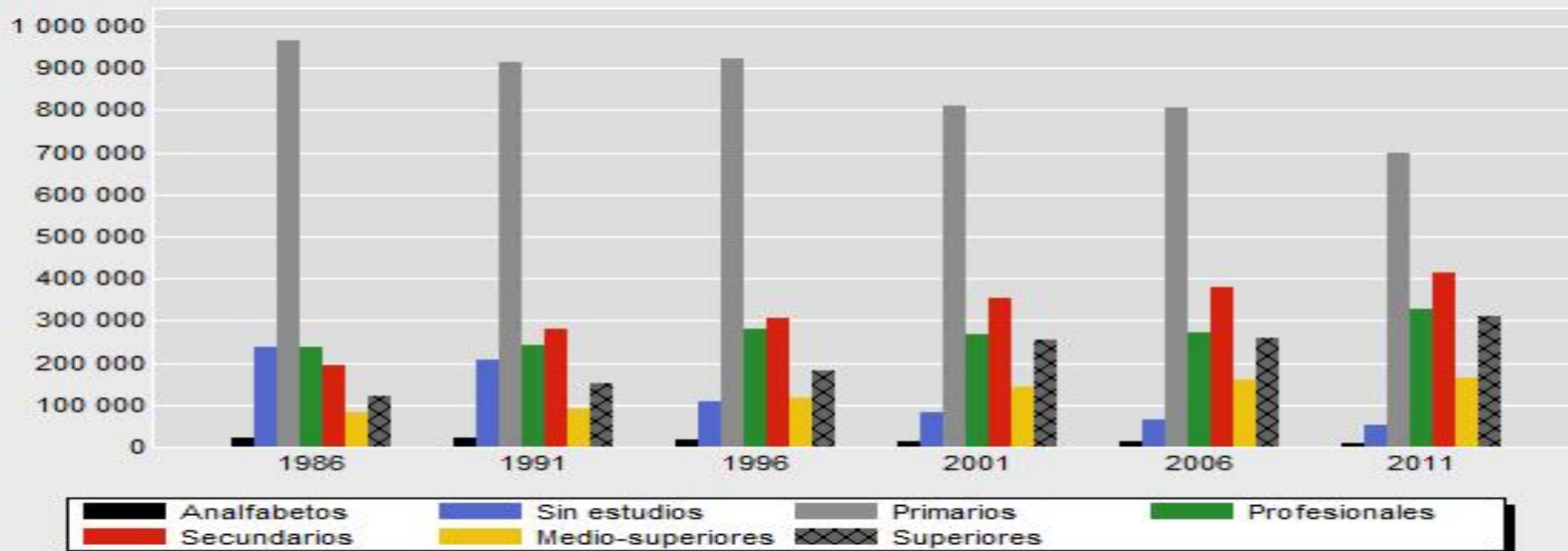
1. **Análisis de los métodos operativos de las administraciones** (por ejemplo protocolos de compra , información al mercado, etc...) y la posibilidad de aplicar la “Guía de Recomendaciones” lanzada por la Comisión
2. **Selección de sectores e identificación de oportunidades:**
 1. Desde los proveedores, como por ejemplo....
 - Cluster del País Vasco y otras Asociaciones Empresariales (ASVETRA,...)
 2. Desde los compradores públicos:
 - Departamentos de Gobierno Vasco, Diputaciones, Ayuntamientos, Sociedades dependientes...
3. **Estudio de mecanismos para incentivar el desarrollo de la Compra Pública Innovadora** en la CAPV:
 1. Constitución de un Fondo de Innovación orientado a la Compra Pública Innovadora
 2. Desarrollo de planes de formación y capacitación en los procedimientos de esta compra
 3. Pull de consultores especializados en Compra Pública Innovadora

Tiempo de recuperación del empleo en cada recesión

- **Recesión 1976:** Entrada en la UE, **4,5 años**
- **Recesión 1991:** Crisis del petróleo, **2 años**
- **Recesión 2007:** Burbuja financiera e inmobiliaria + Globalización + Cambios Tecnológicos: Se han perdido 50.000 empresas, el 20% del empleo industrial, 900.000 puestos de trabajo, salida en 2017, **10 años**. (Fuente: Sara De la Rica)



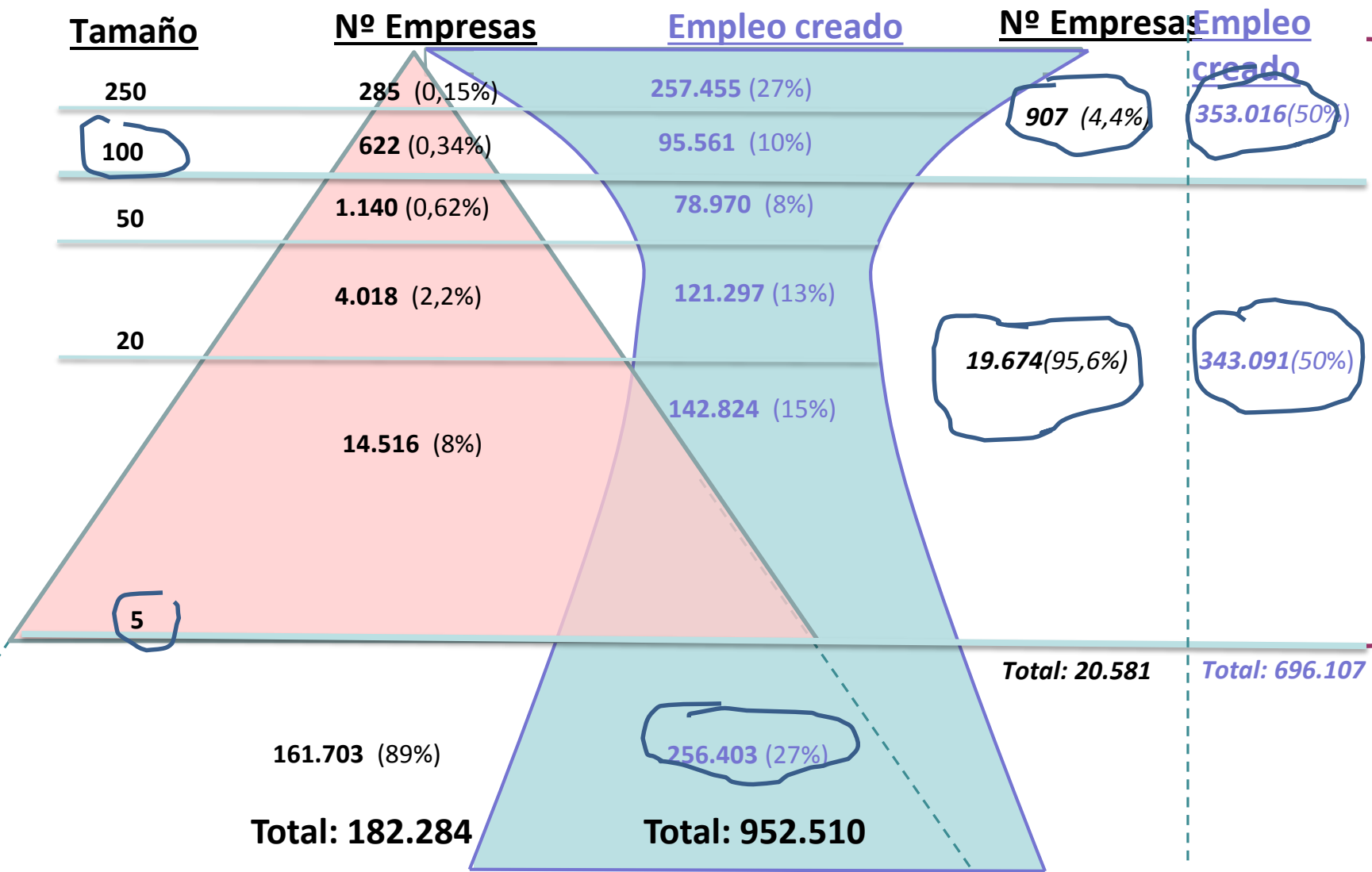
**Población de 10 y más años
por nivel de estudios realizados y periodo.
C.A. de Euskadi. (?)**



	1986	1991	1996	2001	2006	2011
Total	1.853.728	1.900.924	1.927.647	1.922.982	1.948.313	1.975.697
1 Analfabetos	21.703	21.365	15.487	13.027	10.819	9.535
2 Sin estudios	237.919	206.910	107.224	80.802	64.521	52.455
3 Primarios	963.532	912.371	921.191	810.790	806.330	699.192
4 Profesionales	235.618	241.852	281.846	267.955	270.293	325.794
5 Secundarios	193.365	279.401	304.343	354.529	377.930	413.123
6 Medio-superiores	81.958	90.172	115.165	142.858	157.743	163.208
7 Superiores	119.633	148.853	182.391	253.021	260.677	312.390

	1986		2011		25 Años
Total 1+2+3	1.223.154	66,0	761.182	38,5	-461.972
Total 4+5+6+7	630.574	34,0	1.214.515	61,5	583.941

Estructura de Empresas y empleo en Euskadi

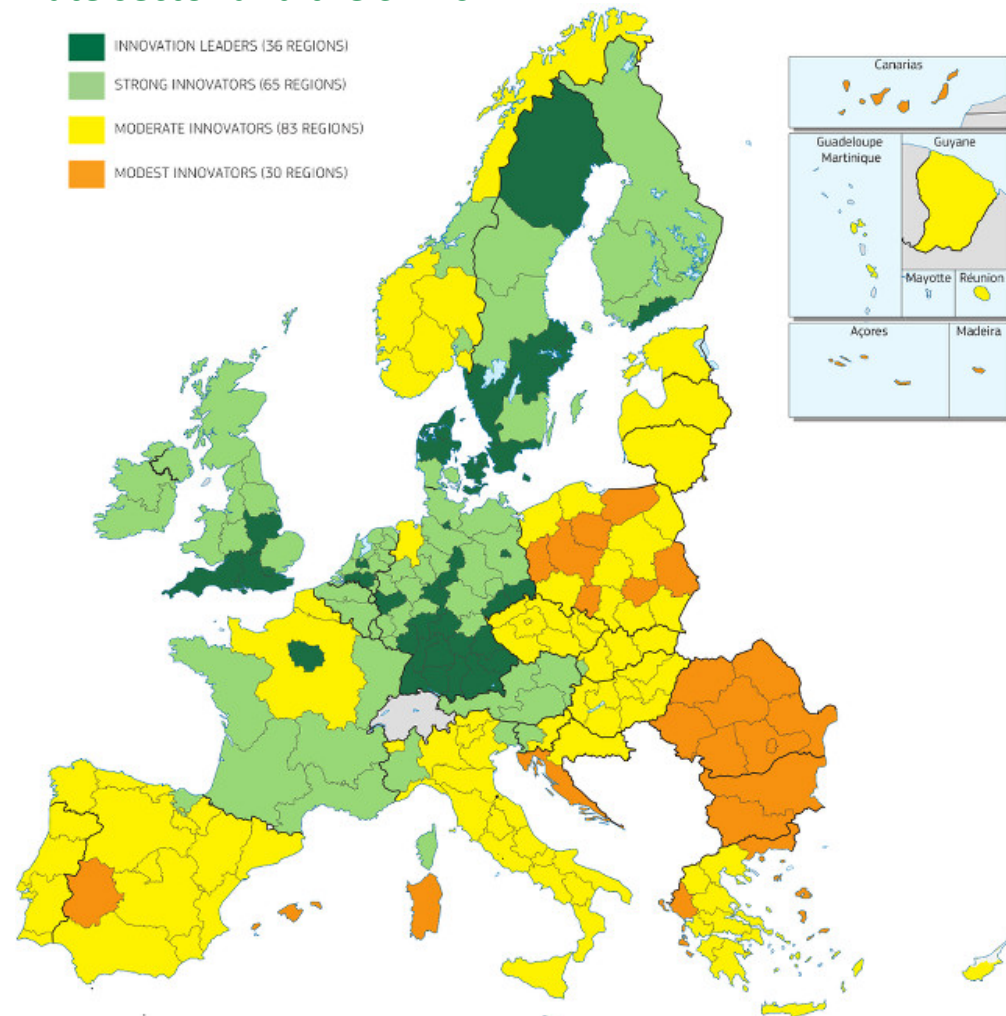


Basque Country one of the Innovation Follower Regions in Europe

The Basque Country stands out in nearly all the parameters, above all in the volume of R&D investment in the private sector and the SMEs.

→ This is stated in the Regional Innovation Scoreboard 2016, published by the Commission, on the evolution of R&D investment in the EU. A ranking which praises the role of the Basque Country.

→ The Basque Country is ranked together with regions such as Dublin Area, Edimburgh area, Alsace, Piedmont or Vienna.



Source: European Commission Report.

Last update: European Commission:

Regional Innovation Scoreboard 2016.

La 4ª revolución industrial . Los cambios tecnológicos, demográficos y socioeconómicos

Hay algunas claves implícitas en este modelo que merece la pena desglosar:

- Se trata de un cambio ya iniciado en nuestro entorno social (la telefonía, internet, las redes sociales, la movilidad, la inmediatez de las cosas, la baja natalidad, los niveles de formación...) que en la industria ha venido para quedarse.
- Es un cambio silente, en lo tecnológico, en lo demográfico, en lo migratorio, en las desigualdades...que se está dando de forma imparable con lo que esto genera de incertidumbre.
- Pone en cuestión el modelo de gestión tradicional, donde unos son los que definen los procesos (los menos) y otros los que ejecutan esos procesos repetitivos (modelo tradicional orientado a la calidad), para pasar a otros modelos de conocimiento-participación más potentes y competitivos (modelo orientado a la innovación).
- Modelo que potencia la autonomía de la persona, el desarrollo de su creatividad y capacidad relacional, convirtiendo el conocimiento en la clave de la competitividad.
- A su vez, la digitalización y las tecnologías de la 4ª RI, está posibilitando el diseño de soluciones a medida, frente a la estandarización y producción de grandes series.
- Por último, a la vez que facilita el acceso a mercados lejanos y globales, también propicia la participación de capitales foráneos, la movilidad y deslocalización de plantas productivas y la perdida de centros de decisión.

La 4ª Revolución industrial y sus retos

- **A modo de síntesis, resaltamos la concurrencia de los siguientes factores:**
 - Desarrollo disruptivo de la tecnología.
 - La globalización, económica, social y cultural.
 - El incremento exponencial de los niveles de formación.
 - La digitalización y la industria 4.0. Oferta personalizada.
 - La persona y sus competencias, las claves de la competitividad.
- **Retos que esto implica:**
 - 1- Cambios en los modelos de negocio y estrategia de la empresa.
 - 2- Cambios en el concepto del trabajo y el conocimiento como la mayor fuente de competitividad.
 - 3- Las nuevas sociedades inclusivo-participativas (en la gestión, y/o los resultados y/o el capital) que potencian el conocimiento y la innovación en las personas.
 - 4- La cooperación entre empresa, universidad, administración y sociedad civil.... entre lo público y lo privado.

La cooperación

1. Cooperación entre empresas productivas entre si.

- Dentro de la cadena de valor, con proveedores, con clientes.... Ejemplo: La cocina Vasca, referente mundial, fruto de la cooperación entre cocineros, empresas de hostelería, centros de I+D, proveedores....
- Con empresas del sector (clusters, asociaciones empresariales..) o con empresas de tecnologías concurrentes. Ejemplo: AFM 294 empresas, 25 años, 3º en Europa, 9º en el mundo, 11.000 empleos, ejes de cooperación: la formación IMH, la tecnología, la Industria 4.0, la internacionalización.
- **Solo podemos cooperar con el exterior, si sabemos cooperar dentro de la propia empresa.**

2. Cooperación con las universidades, centros tecnológicos....tanto para la capacitación de las personas, como para el desarrollo proyectos . Como referencia, el grupo cooperativo de Mondragón.

3. Cooperación en plataformas privado-publicas, buscando marcos y legislaciones que hagan factibles el desarrollo de las empresas inclusivas. Ejemplo: La compra pública innovadora.

Somos un país pequeño de 2,2 millones de habitantes, 900.000 puestos de trabajo, 21.000 empresas, 4 universidades, con un gobierno autónomo, una cultura, idioma e identidad propia..... En un mundo globalizado de 7.000 millones de habitantes, podemos ser un referente en algunos temas o ser una anécdota en la mediocridad.

Eskerrik asko

JLJB

30-06-2017