

# 9

## DE COMPRAS EN LA ADMINISTRACIÓN

Enrique de la Lastra Leralta  
Consultor Negocio Electrónico  
Telefónica de España SAU



## 1. INTRODUCCIÓN

La contratación pública está regida por la Ley de Contratos del Estado (TRLCAP) y regula al tiempo que limita las posibilidades de compra por parte de los entes públicos.

El Sistema de Adquisición Centralizada (SAC) ha venido a paliar las rigideces del proceso de compra de la Administración. El SAC es un sistema de contratación específico de bienes y servicios susceptibles de ser utilizados con carácter general por todos los departamentos ministeriales, Comunidades Autónomas y Entidades Locales, y que disponen de múltiples proveedores, sin problemas de compatibilidad, cuya adquisición es recurrente por parte de las diferentes unidades administrativas.

El SAC ha introducido una mayor flexibilidad, rapidez y economía en la mayoría de las contrataciones públicas, además de seguridad jurídica y transparencia en la contratación.

En paralelo distintas Comunidades Autónomas han dado un paso adelante, creando sus propias Centrales de Compras, a través de las cuales pueden unificar criterios y pedidos así como agilizar las compras conjuntas.

Sin embargo, todavía queda mucho camino por recorrer, existiendo actualmente otras alternativas de contratación, unas en estado embrionario y otras trabajando a pleno rendimiento, que pueden permitir a la Administración Pública realizar sus compras de forma óptima y no sólo en el ámbito de la Administración General del Estado, sino también en los ámbitos de las Comunidades Autónomas y de la Administración Local.

Muchas de las propuestas para la mejora de la contratación pública vienen de la propia Administración, pero hay otros foros en los que se discute y amplía esta visión de futuro.

En este artículo hablaremos del estado del arte en la contratación pública, de los sistemas de *e-procurement* existentes y de las ventajas que añaden a las centrales de contratación, destacando los beneficios que se obtienen adoptando un modelo de contratación más amplio.

## 2. SISTEMA DE ADQUISICIÓN CENTRALIZADA

### 2.1. Definición y contexto

La Dirección General del Patrimonio del Estado, adscrita al Ministerio de Economía y Hacienda, dispone de un servicio de compras centralizadas de bienes y servicios que opera desde 1968: el Sistema de Adquisición Centralizada de bienes y servicios de utilización común (SAC), que depende de la Subdirección General de Compras.

El sistema de adquisición centralizada es un sistema de contratación específico de bienes y servicios de utilización común, que son aquellos que por sus especiales características son susceptibles de ser utilizados con carácter general por todos los departamentos ministeriales y que tienen las siguientes características:

- Multiplicidad de modelos similares.
- Pluralidad de proveedores.
- Sin problemas de compatibilidad.
- Adquisición recurrente por parte de las diferentes unidades administrativas.
- Asociados al funcionamiento de los servicios

El SAC centraliza muchas de las compras de material de la Administración, siendo obligatorio su uso para la Administración General del Estado y sus Organismos Autónomos, la Seguridad Social y sus entidades Gestoras, y los Entes Públicos Estatales, aunque a este sistema pueden adherirse las comunidades autónomas y los ayuntamientos. Al adherirse al SAC los organismos deben firmar un acuerdo con la Dirección General del Patrimonio para efectuar, a través de aquél, la totalidad de los suministros o sólo concursos concretos.

Mediante este sistema la Administración consigue varios fines: presentarse como un gran comprador ante las compañías, permitiendo conseguir buenos precios de mercado; se unifica el material, lo que facilita el suministro de repuestos, la reparación y otras sinergias; se da una mayor agilidad a las compras públicas, reduciendo los plazos desde varios meses a 15 días; se reducen los costes de adquisición, pues, no sólo se reduce el tiempo de preparación de ofertas, preselección de candidatos, selección de ofertas, etc., con el consiguiente ahorro de costes, sino que además se crea una dinámica de contratación que se aprende y reutiliza fácilmente.

Debido a la utilización del SAC cada vez mayor en todo el territorio nacional, se habilitó en el año 1997 una Web (<http://catalogopatrimonio.minhac.es>) con el objetivo de aumentar la eficacia del sistema y mediante la cual la Administración Pública pueden realizar de forma telemática y segura las distintas gestiones relacionadas con el SAC (ver Figura 1).

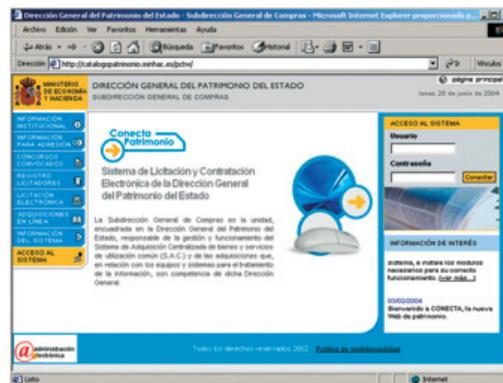


Figura 1: Web del SAC

En esta Web están disponibles los siguientes procedimientos:

- Consulta de los artículos del Catálogo.
- Realización de búsquedas avanzadas basadas en distintos criterios.
- Confección de "cestas de la compra" de artículos.
- Cumplimentación de la petición
- Diligencias suscritas por el jefe del centro con capacidad para aprobar el gasto y por el interventor delegado que corresponda
- Envío de las peticiones y documentación que debe acompañarse a la Subdirección General de Compras para su tramitación
- Impresión de las peticiones de artículos o remisión electrónica de las mismas.
- Seguimiento del estado de las peticiones.
- Recepción de notificaciones relativas a las peticiones.
- Recepción de la petición tramitada en la Subdirección General del Compras

- Envío de reclamaciones y aclaraciones
- Comunicación de la recepción del artículo o servicio

Además permite a las empresas incluidas en el Catálogo de Bienes y Servicios de Adquisición Centralizada consultar, modificar, dar de alta y de baja los artículos presentes en el catálogo, recibir notificaciones sobre las resoluciones de tramitaciones relacionadas con el catálogo, conocer el estado de las peticiones de compra, acceder a los pliegos de condiciones de concursos a través de Internet, consultar el estado de pago de sus facturas, presentar la documentación relativa a los concursos en la licitación electrónica, etc.

El servicio SAC tiene suscritas actualmente 2.200 instituciones, opera con 350 empresas que presentan unos 70.000 productos, agrupados en 15 catálogos entre los que se encuentran mobiliario de oficina, servicios de reprografía, ordenadores, vehículos ó servicios profesionales y se realizan más de 21.500 contratos anuales por un importe de más de 800 millones de euros.

Para realizar un pedido al SAC los usuarios disponen del procedimiento de adquisición en línea. Este procedimiento, de carácter voluntario, permite a los usuarios del sistema realizar de forma telemática sus peticiones suministros y servicios a través del catálogo de la Dirección General del Patrimonio del Estado. Engloba todos los trámites exigidos para la formalización de los contratos, y que corresponden a la Dirección General del Patrimonio del Estado: los relativos a la materialización del contrato y a las incidencias que pueden originarse en su ejecución y resolución, salvo la aprobación del gasto, la recepción y el pago que corresponderá a los organismos solicitantes.

## 2.2. Conecta-Patrimonio

La Subdirección General de Compras de Patrimonio puso en marcha el proyecto “Conecta-Patrimonio” en el año 2002 para conseguir que se pudiera realizar electrónicamente todo el proceso de contratación. Se buscaba modificar el actual sistema de adquisición centralizada, mediante la aplicación de las nuevas tecnologías a todos los procedimientos para mejorar la información y el proceso de compras de la Administración y reducir los tiempos y costes asociados.

El fin último es conseguir una economía de tiempos y de procedimientos, eliminando el componente “a distancia” en los procesos de licitación y adquisición y facilitando la utilización del sistema por todos los usuarios por igual. Además busca mejorar la transparencia y seguridad de los procedimientos y servir de difusor tecnológico en el entorno de las compras, tanto en las empresas como en los organismos públicos. Para las empresas supone un valor añadido a través del aumento de concurrencia en los concursos públicos y un ahorro de costes para las empresas licitadoras.

Este programa de licitación de contratos públicos a través de Internet, ya desarrollado pero pendiente de implantación, permitirá a lo largo del año 2004, realizar por medios electrónicos todo el proceso: presentación de ofertas, apertura de plicas, actuaciones de la mesa de contratación, etc., aportando la misma confianza sobre los actores y las mismas garantías jurídicas en todas las fases del proceso que en una licitación tradicional.

Utiliza procedimientos de certificados digitales para la firma avanzada; dispone de una Base de Datos de licitadores que recoge los atributos (capacidad de representación) de sus poderes; el sobre seguro que permite el envío de documentación “emulando” el sobre lacrado que se abre al público en un momento determinado; la firma colegiada de la mesa de contratación; el depósito de originales electrónicos; y la seguridad física adicional mediante el establecimiento del entorno Extranet e Internet.

### 2.3. Licitación electrónica y contratación electrónica

El proceso de licitación telemática funciona de la siguiente forma (Figura 2):



Figura 2: Licitación electrónica en el SAC.

1. La Administración saca un concurso en la Red, cuya cuantía depende del tipo de bien o servicio que se precise (con un máximo de un millón de euros para servicios de gestión electrónica).
2. Las empresas responden a la petición de la Administración enviando sus propuestas, acompañadas de toda la documentación necesaria, identificándose ante la Administración mediante certificado electrónico y firma electrónica (sistema PROTEO, ver Figura 3)

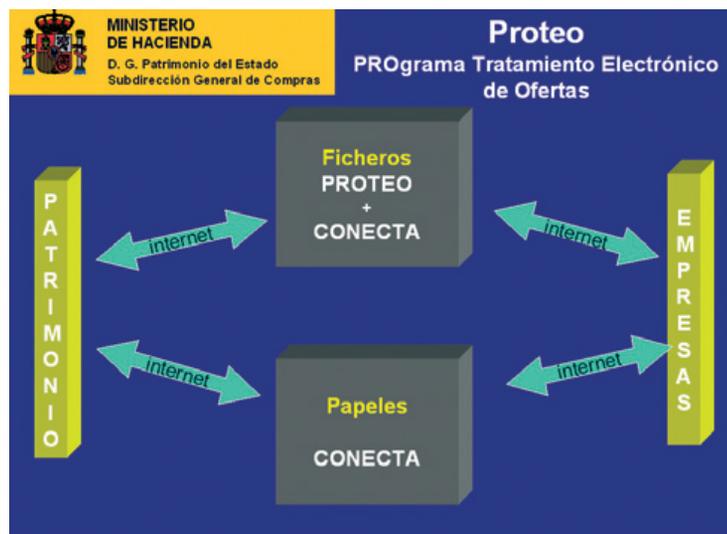


Figura 3: Tratamiento electrónico de ofertas.

3. Se procede a la apertura de las plicas. Este proceso lo efectúa el subdirector general de Compras, o un delegado de este departamento, junto al interventor y otro responsable de la Administración. Estos tres protagonistas poseen cada uno un tercio de la clave que abre las plicas, de manera que sólo con la concurrencia de los tres se puede abrir este paso.
4. La Administración asocia una fecha a la oferta económica (time-stamp ó “sello de tiempo”) y, a través del subdirector general de Compras y del interventor, la firma electrónicamente.
5. Las ofertas de las empresas entran en la fase de valoración, adjudicación y notificación al ganador del concurso.
6. La empresa ganadora pasa a formar parte del catálogo de sociedades a las que la Administración concede su confianza durante tres años para que los gestores públicos que lo deseen pregunten por sus ofertas.

El proceso de contratación electrónica funciona de la siguiente forma (Figura 4):

1. Creación de la orden de compra.
2. Proceso de firma digital: peticionario, interventor, responsable del gasto, etc.
3. Envío a la Subdirección General de Compras (mediante XML).
4. Validación
5. Aprobación
6. Envío (mediante XML) al proveedor y al organismo
7. Información sobre la recepción del pedido, pago, incidencias, etc.



Figura 4: Contratación electrónica en el SAC

#### 2.4. Registro Voluntario de Licitadores

El Registro de Licitadores, adscrito a la Subdirección General de Compras de la Dirección General del Patrimonio del Estado, es el instrumento en el que se pueden inscribir las personas físicas y jurídicas para acreditarse, a los efectos de presentar proposiciones a los concursos y en el

momento de la adjudicación. Este Registro, tal y como ocurre con los procesos de Licitación electrónica, entrará en funcionamiento de forma gradual.

La ventaja de inscribirse en el Registro de Licitadores es que exime, una vez entre en vigor la correspondiente normativa, de aportar en dichos concursos los documentos que hubiesen sido presentados en el Registro de Licitadores, siempre que así se establezca en el Pliego de Cláusulas Administrativas y Prescripciones Técnicas. Además permite la licitación por medios electrónicos en aquellos concursos que tengan habilitada esta posibilidad.

La inscripción, totalmente gratuita, en el Registro Voluntario de Licitadores, es obligatoria sólo para quien desee efectuar la licitación de forma electrónica, y no para las licitaciones realizadas por medios tradicionales.

Además de inscribirse en el Registro, para la licitación telemática será necesario además: descargarse de la Página Web Dirección General del Patrimonio del Estado el Certificado del Concurso al que desea licitar; aportar la información que en cada concurso se solicite, en el trámite de presentación telemática; aportar un fichero electrónico cifrado con los datos de verificación del concurso y por último incorporar la firma electrónica, cifrar el fichero con la proposición y enviar la proposición mediante la aplicación informática alojada en la Web de la Subdirección General de Compras de la Dirección General del Patrimonio del Estado.

### 3. CENTRALES DE COMPRAS AUTONÓMICAS

El SAC no es la única central de compras para la Administración que funciona en España. Existen, en el ámbito autonómico, centrales de compras independientes del SAC de la Dirección General del Patrimonio, pero que persiguen el mismo objetivo: ahorrar costes, tiempos y recursos.

#### 3.1. Generalitat de Catalunya

La Generalitat de Catalunya dispone de una importante central de compras, que comenzó a funcionar el 1 de Enero de 2004, para gestionar sus adquisiciones de tecnología y que se accede a través de Internet (<http://www.ecataleg.net>). Todos los departamentos de la Generalitat y todas las entidades adheridas, pueden acceder a cualquier producto del catálogo, en el que se integran todas las empresas que suministran productos, servicios o consultoría de proyectos a la Generalitat.

A través de esta central de compras, se puede acceder a un amplio catálogo de bienes y servicios informáticos homologados, entre los se encuentran: servidores, ordenadores, routers, impresoras, escáneres, copiadoras, servicios de formación informática o de digitalización y grabación de datos, y software: sistemas operativos, aplicaciones ofimáticas, etc.

Los objetivos ya cumplidos con este portal de compras han sido: aumento de la transparencia, reducción del papel, información para la toma de decisiones en línea, integración con otros sistemas corporativos y sobre todo, licitación electrónica.

#### 3.2. Xunta de Galicia

La Xunta de Galicia ha creado el Sistema de Publicación y Licitación Electrónica de la Xunta (SIPLEX), para la gestión completa de la contratación administrativa por medios telemáticos, des-

de la publicación de la licitación hasta la firma del contrato, apoyándose en el uso de certificados digitales para proporcionar a los licitadores las mismas garantías de confianza que el modelo tradicional de contratación administrativa.

Cualquier empresa que quiera utilizar este nuevo sistema deben inscribirse en el Registro de Contratistas de la Xunta de Galicia. Además, el apoderado que firma y presenta la oferta debe poseer un certificado digital Clase 2 de la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre. Por parte de los componentes de la mesa de Contratación de la Xunta de Galicia, el único requisito es que cada uno de ellos tenga también su certificado digital personal, necesario para la apertura de las ofertas.

Este proyecto ha sido desarrollado por la Dirección Xeral de Organización e Sistemas Informáticos de la Consellería de Presidencia, Relaciones Institucionales y Administración Pública para el uso de todas las Consellerías, Organismos Autónomos y Sociedades Públicas de la Administración Autónoma que, progresivamente, pueden ir incorporando la posibilidad de licitación electrónica en sus procedimientos de contratación.

### 3.3. Gobierno de Canarias

El Gobierno de Canarias se ha convertido en otro de los pioneros en el objetivo de facilitar las relaciones entre las empresas y la Administración, mediante la implantación de la solución PLYCA (Proyecto de Licitación y Contratación Administrativa) en los procesos de licitación y contratación administrativa electrónica.

PLYCA permite llevar a cabo de forma electrónica los procesos de licitación y contratación pública, incorporando los reglamentos, procedimientos, trámites y documentos que rigen este tipo de contratación. Soporta además el uso de la firma electrónica para dar validez legal a los trámites y documentos que intervienen en el proceso de contratación.

El origen de este proyecto se remonta a 1998 cuando se realizó un estudio sobre la viabilidad de la licitación y contratación a través de medios electrónicos en consonancia con el conjunto de especificaciones SILICE (Sistema de Información para la Contratación y Licitación Electrónica) establecido por el MAP. A partir de una orden de 23 de junio de 2003 de la Consejería de Economía, Hacienda y Comercio del Gobierno de Canarias, se validó esta herramienta y se inició su expansión y en la actualidad el sistema PLYCA está siendo utilizado por casi 1000 usuarios de 6 consejerías.

Las empresas que quieren licitar y contratar con la Administración Canaria de forma electrónica, cuentan con todos los mecanismos necesarios, para facilitar y agilizar la contratación de los productos homologados por la Administración.

## 4. ANÁLISIS Y PROPUESTAS SOBRE CONTRATACIÓN EN LA ADMINISTRACIÓN

### 4.1. Propuesta de COTEC

La Fundación COTEC para la Innovación Tecnológica ha presentado en su segundo “Libro Blanco sobre el Sistema Español de Innovación. Situación en 2004” una serie de recomendaciones sobre I+D+i a las administraciones públicas, entre las que se encuentra una relacionada con la necesidad de considerar la contratación pública como un instrumento de política de fomento de la innovación.

De acuerdo a COTEC las compras públicas de tecnología deberían considerarse un caso específico de la contratación pública que requiere un tratamiento propio basado en criterios de selección competitivos que primen las capacidades tecnológicas. Por ello sería necesario reformar la legislación de contratación de las administraciones públicas, dado que la legislación actual obliga a las administraciones a posponer la compra de servicios avanzados hasta que estén disponibles.

#### 4.2. Propuesta de AETIC

AETIC ha analizado los principales problemas del sistema actual de contratación pública y ha propuesto unas sugerencias para su solución (13 de mayo de 2004), enfocando el estudio desde el punto de vista del sector de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC):

1. Regulación de una nueva categoría de “Contratos de gestión de la información y las comunicaciones”, debido a la creciente complejidad y a la naturaleza mixta “a priori” de los contratos en TICs, que definan los elementos y peculiaridades comunes de estos contratos.
2. Potenciación del “diálogo competitivo” (acercamiento entre la Administración y el contratista), previsto en el Proyecto de Directiva Comunitaria, garantizando al mismo tiempo los principios de transparencia y objetividad que inspiran la contratación pública, con el objetivo de conseguir la correcta definición y concreción del objeto del contrato y la adecuación técnica y económica de las ofertas al objeto del contrato.
3. Limitación de la responsabilidad del contratista, articulándola sobre un cálculo objetivo y real del riesgo, para realizar una mejor comparación del valor real de las diferentes ofertas.
4. Flexibilización en la cesión de la propiedad intelectual a la Administración (actualmente se cede la totalidad de los derechos), de forma que sea siempre viable legalmente y no suponga un obstáculo a la innovación y un coste adicional para el contratista (que conlleve un mayor precio final) debido a la imposibilidad de reutilización del conocimiento.
5. Confidencialidad garantizada no sólo en el contrato sino también en el proceso de licitación que precede a la contratación y limitación en el tiempo de dicho compromiso contractual.
6. Ampliación de plazos máximos en la duración de contratos de TICs, así como de consultoría, asistencia y servicios.
7. Neutralidad tecnológica: promoción de estándares abiertos, impulsados por la industria, que garanticen la interoperabilidad entre sistemas y aplicaciones heterogéneas, no limitando la capacidad de optar libremente por la mejor opción tecnológica para cada escenario.
8. Autofinanciación -aprovechando la capacidad de financiación de las empresas suministradores-, de la modernización de los procesos de las administraciones por medio del ahorro producido por su implantación; de esta forma no haría falta ninguna consignación presupuestaria, siempre que se permitiera recuperar dicha inversión con cargo al ahorro real producido (para lo cual habría que cambiar la normativa de contratación pública).

9. Normativa que permita la realización de contratos compartidos por varias administraciones (nacional, autonómica y local) en lo que a recursos, financiación y compromisos se refiere, para hacer realidad el concepto de ventanilla única de la Administración.
10. Externalización parcial o completa de la actual gestión TIC en las administraciones ("Outsourcing") – para focalizar su actividad en las competencias clave – delegando los instrumentos necesarios para su prestación en quienes más eficientemente las puedan gestionar, con el objetivo de conseguir ahorros presupuestarios que pueden llegar al 20% o 30%.

En definitiva AETIC aboga por una flexibilización en la contratación así como en la normativa que la regula y una externalización de la gestión de las TIC's que permita la dedicación de recursos a las competencias clave de la Administración.

## 5. MERCADOS ELECTRÓNICOS (MARKETPLACES)

Actualmente existen "Mercados Electrónicos" (*Marketplaces*) que implementan la tecnología y medios necesarios para ahorrar costes y tiempos en las compras y pedidos, y que aportan ventajas añadidas a las Centrales de Compras de la Administración, mereciendo destacarse la especialización de estos Mercados en subastas y gestión de procesos de compra.

Un Mercado Electrónico persigue la optimización de los precios y la estandarización de los procesos de compra, eliminando tareas administrativas y mejorando el control y la transparencia sobre los procesos de compra habituales, al poner en contacto un gran número proveedores y clientes en un entorno compartido. Los medios para conseguir este objetivo son: soluciones de negociación avanzada e interconexión de soluciones de aprovisionamiento y canalización de pedidos.

Mención aparte de los servicios de negociación y aprovisionamiento, merece destacarse la posibilidad de realizar subastas en un Mercado Electrónico. La Unión Europea ha aprobado el 31 de marzo de 2004 la directiva 2004/18/CE sobre coordinación de los procedimientos de adjudicación de los contratos públicos de obras, de suministros y de servicios, en la que se incorporan a la legislación comunitaria las subastas electrónicas (en su artículo 54) y que deberá trasladarse a la legislación española en un plazo de dos años a través de la reforma de la Ley de Contratos del Estado. Por tanto, en breve las subastas serán de uso común en la Administración Pública española y será necesario que ésta disponga de plataformas que le permitan implementar esta posibilidad.

Para ahondar en todas las ventajas y beneficios que se obtienen a través de un Mercado Electrónico y que son fácilmente extrapolables al caso de la Administración, vamos a centrarnos en el Mercado Electrónico de Telefónica. Este Mercado Electrónico provee soluciones completas que cubren los procesos de Negociación y Aprovisionamiento, además de los servicios relacionados con estos procesos: subastas, consultoría de compras, gestión de contenidos, medios de pago y facturación electrónica.

Comenzando con los procesos de negociación, tradicionalmente el esfuerzo y los recursos de negociación de las empresas se han dirigido a contratos de gran volumen. Sin embargo, con herramientas de negociación (*e-sourcing*) se puede aumentar el número de compras que se benefician de este proceso y por lo tanto incrementar el ahorro (ver Figura 5).

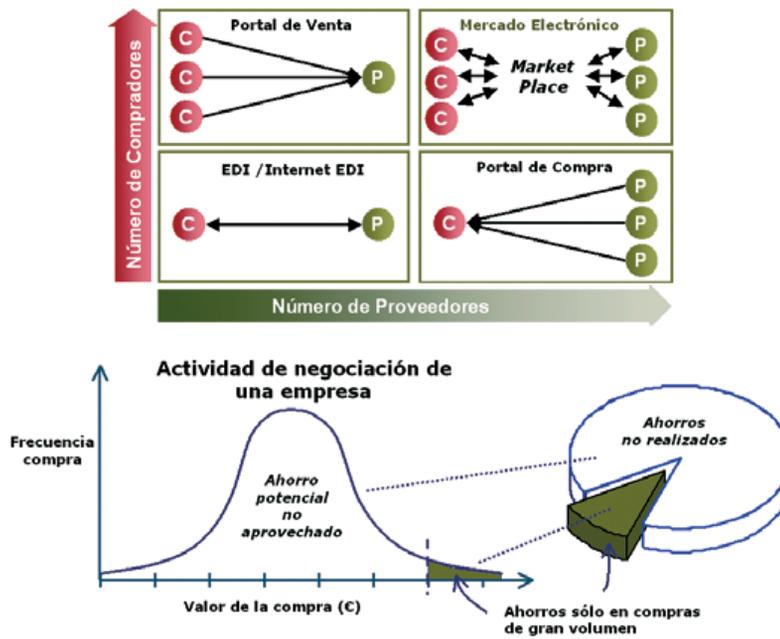


Figura 5: Agregación en Mercado Electrónico

Los beneficios obtenidos a través de la negociación electrónica se pueden resumir en los siguientes (ver Figura 6):

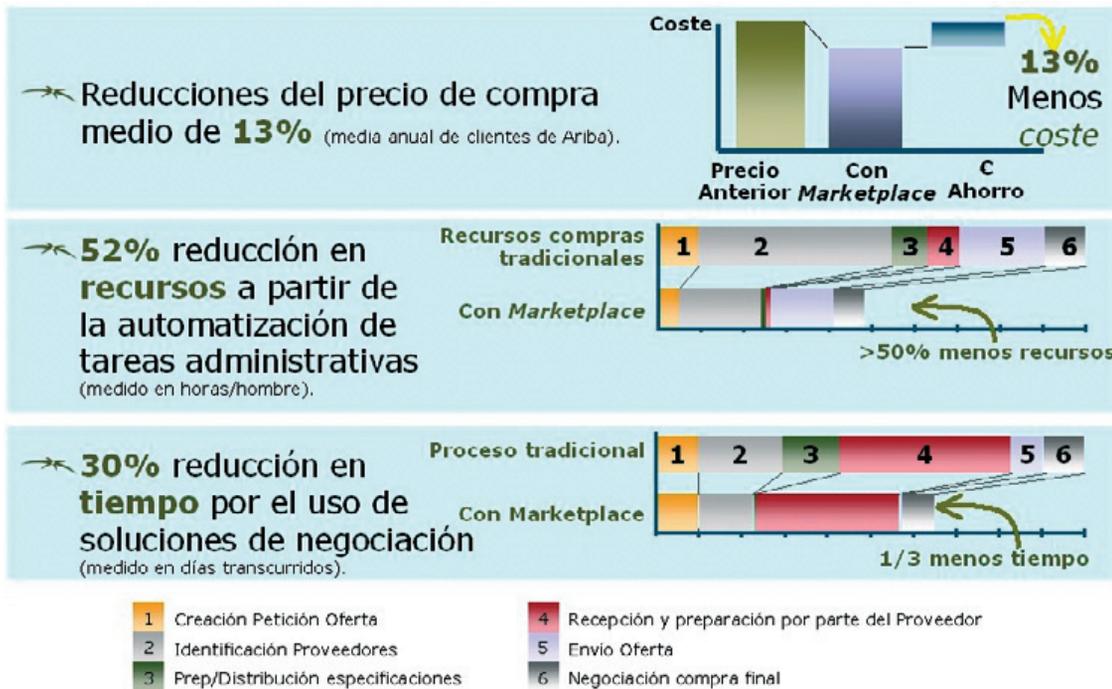


Figura 6: Reducciones de costes y tiempos al utilizar un Mercado Electrónico.

- Acceso a la base de Proveedores de los socios del Marketplace, con los consiguientes ahorros inmediatos y visibles, con mínimo coste.
- Estandarización del proceso de negociación y por tanto, ahorro de recursos.
- Aceleración del proceso de compra.
- Transparencia en la negociación simultánea con múltiples proveedores.
- Facilidad de uso.
- Información histórica centralizada.
- Acceso seguro a través de Internet.
- Control de cumplimiento de los contratos y análisis del gasto.
- Servicio de Atención al Cliente.

Con esta solución de negociación, la Administración puede realizar negociaciones de múltiples artículos al mismo tiempo, mediante negociaciones paralelas y simultáneas con diferentes proveedores, estructuradas en sucesivas rondas de negociación. Todo ello mediante una conexión a Internet, sin necesidad de inversiones en tecnología.

Al hablar de aprovisionamiento de productos y servicios, cabe subrayar la optimización de las relaciones con los proveedores habituales del contratante -así como con otros proveedores proporcionados por el Marketplace-, obteniendo las siguientes ventajas:

- Catálogos particulares para uso exclusivo de su organización y catálogos públicos, para uso por cualquier empresa compradora asociada al Marketplace.
- Estandarización del proceso de compra: aceleración y transparencia.
- Eliminación de compras fuera de contrato.
- Reducción de procesos administrativos y reducción en coste de inventario mediante sistemas internos de aprobación de pedidos.
- Facilidad de uso y alto control de proceso de compra.
- Información histórica centralizada por pedido.
- Interconexión con sistemas internos de gestión, posibilitando un automatismo completo desde la generación del pedido hasta el envío del mismo.
- Acceso a través de Internet o directamente desde los sistemas internos de la organización.
- Facturación electrónica e información detallada del gasto.
- Medios de pago integrados.

Las soluciones de aprovisionamiento permiten reducir de forma drástica las labores administrativas derivadas de un pedido, desde localizar el artículo o el servicio que un usuario final necesita hasta que dicho pedido sea aprobado por su responsable, sea contabilizado en los presupuestos del departamento o remitido al proveedor. Además, la facturación electrónica permite reducir hasta un 85% el coste de tramitación de una factura y reducir completamente el uso del papel.

Por último destaca la posibilidad de realizar subastas en el Mercado Electrónico. Una subasta electrónica facilita la obtención de los mejores precios de mercado, especialmente cuando hablamos de suministros. En contratos de suministro, la demanda de las Administraciones Públicas es amplia a todos los niveles y además muy repetitiva en el tiempo (al igual que ocurre en el sector privado), lo que redundaría en la posibilidad de obtener precios mucho más bajos que los habituales, al tiempo que amplía la concurrencia de posibles empresas ofertantes.

Una subasta electrónica se desarrolla aprovechando los servicios profesionales de asesoramiento en negociaciones electrónicas, en una serie de fases, que sin duda mejorarán la negociación de compras en la Administración:

- Elegir los atributos negociables.
- Diseñar la negociación, incluyendo la correcta elección del tipo de negociación y las reglas de oferta.
- Identificar y evaluar proveedores tanto en territorio nacional como en el extranjero.
- Supervisar y operar la negociación, optimizando procesos.
- Recibir información del resultado de la subasta.
- Permitir una completa transparencia en los procesos de adjudicación de contratos.
- Ofrecer servicio a los usuarios: Call Center, correo electrónico, etc.

En la Figura 7 se muestran algunos ejemplos de ahorros conseguidos aprovechando las ventajas de las subastas en el Marketplace de Telefónica.

Categoría	Ejemplos de tipologías negociadas	Volumen negociado	Ahorros medios* conseguidos
<b>Publicidad y Marketing</b>	Duplicación de cd's	€ 5.400.000	14,94%
	Servicios impresión y ensobrado	€ 1.260.000	42,48%
	Regalos de empresa	€ 166.000	30,00%
<b>Sistemas de Información</b>	Auditorías Seguridad	€ 247.500	69,02%
	Microinformática	€ 9.228.090	30,21%
<b>Productos de Mercado</b>	Papel (Reciclado)	€ 1.000.000	11,11%
	Papel	€ 986.000	5,48%
	Consumibles de Informática	€ 3.557.437	11,02%
	Aparatos de Frío	€ 1.332.117	12,45%
	Material de Oficina	€ 405.000	14,05%
<b>Servicios y Obras</b>	Servicios escaneo y custodia efectos comerciales	€ 186.000	15,16%
	Servicios limpieza	€ 463.141	30,49%
	Servicios logística integral	€ 4.200.000	40,00%
	Servicios de seguridad, vigilancia y protección	€ 641.573	14,89%
	Circuito cerrado de televisión	€ 15.495	29,49%
	Mantenimiento Edificios	€ 3.150.000	61,81%
<b>Productos y servicios directos</b>	Electrónica CTR	€ 420.000	11,43%
	Medidores de volumen de gas	€ 3.807.900	4,44%
	Red y Acometidas e Instalaciones	€ 1.201.937	19,97%
	Etiquetas adhesivas	€ 5.566.500	18,89%
	Válvulas	€ 7.157.658	29,58%
	Cableado	€ 1.500.000	29,07%
	Productos de limpieza e higiene laboral	€ 1.575.864	18,04%
	Pedidos en depósito	€ 2.370.000	5,78%

(\*) Ahorros sobre el precio de salida en la negociación

Figura 7: Ejemplos de ahorros obtenidos en el Marketplace de Telefónica.

El éxito de la plataforma que utiliza Telefónica, queda de manifiesto por sus cifras: más 3800 proveedores operativos en la plataforma, operando en 6 países, habiéndose negociado más de 2000 millones de euros. En cuanto a los ahorros y mejora de la eficiencia, en media se consigue un 25% de ahorro al realizar las compras a través de un catálogo electrónico, reduciendo los errores en los pedidos en más de un 97% de los mismos. Si añadimos la facturación electrónica, los ahorros llegan hasta el 85% de la emisión y seguimiento, consiguiendo a su vez un 2% en descuentos en pagos a proveedores.

Asimismo, parte de este rotundo éxito viene dado por el hecho que la plataforma de Telefónica es compartida con otros importantes socios, tales como BBVA, Repsol YPF e Iberia, así como por otros clientes de la misma, garantizando la compartición de costes de la misma (licencias de software, desarrollos, servicios de atención al cliente, etc.), y la multiplicación de la actividad de los proveedores dados de alta. Entre los clientes cabe destacar organismos públicos como el Ayuntamiento de Gijón.

Por último, es interesante subrayar como beneficio adicional el fácil y rápido acceso a la plataforma: en sólo 48 horas se realiza el alta y es posible comenzar a realizar licitaciones

## 6. CONCLUSIONES

La contratación pública ha dado un importante paso adelante con la creación de las Centrales de Compras, tanto en el ámbito estatal como autonómico, que ha redundado en un mayor control y flexibilidad del proceso de compra, una economía de tiempos y procesos, una mayor concurrencia por parte de las empresas proveedoras y una mejor transparencia del proceso de compra.

El Sistema de Adquisición Centralizada sigue evolucionando a través del proyecto Conecta-Patrimonio, para conseguir que por medios telemáticos se pueda realizar todo el proceso de contratación.

Sin embargo, las Centrales de Compra públicas se podrían compaginar y mejorar mediante mercados electrónicos privados y la vez abiertos, que aportan entre otras las siguientes ventajas:

1. Mejorar las compras: a través de sistemas muy flexibles y adaptables a cualquier necesidad de contratación, dotando de una mayor rapidez al proceso de compra.
2. Reducir los costes: al producirse sinergias importantes debidas al peso de compra de la Administración si acude de forma conjunta a un proceso de subasta. Este ahorro alcanza porcentajes de hasta un 40% en contratos de suministro.
3. Aumentar la concurrencia: al pasar de 350 empresas proveedoras a más de 3800, mención aparte de las que se añadirían al catálogo al “conectarse” la Administración como cliente.
4. Posibilitar el alta en la plataforma a los proveedores del ámbito de los organismos públicos, permitiendo a los mismos recibir actividad de otras entidades compradoras (ya sean organismos públicos o empresas privadas) y apoyando el desarrollo de los mismos.
5. Externalización de parte de la gestión de las compras: delegando parte de la responsabilidad en empresas especialistas en gestión de procesos de compra, y permitiendo a la Administración centrarse en sus competencias clave.
6. Facilidad de adaptación a una regulación más flexible sobre la contratación, pues la flexibilidad es lo que rige, por necesidad, el proceso de contratación en el sector privado.
7. Facilidad de reutilización de las compras, con la consiguiente economía de tiempos y procesos, al ser un proceso implementado en la plataforma de e-procurement.
8. Sin barreras de entrada ni de uso: alta en la plataforma en sólo 48 horas y licitación o lanzamiento de pedidos a través de una simple conexión a Internet.
9. Sin necesidades de inversión ni mantenimiento de tecnología, ya que este trabajo lo realiza el Marketplace.

