

Gestión de Compras en el Sector Público (II) eAdministración y Gestión de Compras

Daniel Barrado
Gerente de Administración Pública

18 de Mayo de 2006

Agenda

- Contexto Actual
 - Objetivos
 - Estrategia
 - Conclusiones
-

Agenda

- **Contexto Actual**
 - Objetivos
 - Estrategia
 - Conclusiones
-

■ VOLUMEN DE CONTRATACIÓN

- ◆ En el año 2004 los contratos públicos significaron en la Unión Europea alrededor del 16% del PIB, aproximadamente 1,5 billones de euros
- ◆ En el ámbito de la Administración Pública española se cifran alrededor del 11% del PIB

■ TIPOLOGÍA DE PROVEEDOR

- ◆ El 99,8% de las empresas de la UE son PYME's con menos de 250 empleados
- ◆ El 78% de los contratos públicos se adjudicaron a PYME's y el 22% de los grandes concursos fueron a parar a las grandes empresas
- ◆ En España más del 50% de las Microempresas no le ven utilidad a las Nueva Tecnologías
- ◆ Es objetivo prioritario de la UE evitar la exclusión de las PYME's de la contratación pública por falta de capacitación o medios en materia TIC

■ ePROCUREMENT en la UE

- ◆ En el año 2004, 24 de los 25 países miembros planeaban incorporar sistemas de subasta electrónica y 18 pensaban introducir un Sistema Dinámico de Compras
- ◆ En enero de 2005 estaban definidos los requerimientos funcionales para la contratación pública electrónica que los países miembros debían adoptar a partir de enero de 2006
- ◆ La estrategia del Mercado Interior de la UE es cumplir en 2010 los objetivos de Lisboa sobre la contratación pública por medios online
- ◆ En la actualidad y en el mejor de los casos (Dinamarca, Finlandia) el volumen de contratación pública realizada por medios electrónicos no supera el 5% del total

■ CASOS DE ÉXITO DE ÁMBITO NACIONAL

- ◆ e-Cataleg
- ◆ Servicio de compras del Gobierno Vasco
- ◆ Registro de proveedores de la Xunta de Galicia
- ◆ Sistema de licitación electrónica del Gobierno de Canarias
- ◆ Sistema de Adquisición Centralizada de la D.G. de Patrimonio
- ◆ Etc.

No están todos los que son ...

Pero tampoco son todos los que están ...

Agenda

- Contexto Actual
 - **Objetivos**
 - Estrategia
 - Conclusiones
-

- NO DEBEN SER:
 - ◆ Incrementar el gasto público en base al desarrollo de nuevos y complejos sistemas de información redundantes
 - ◆ Iniciar inacabables procesos de modificación de leyes para finalmente abandonarlos por desgaste de sus promotores
 - ◆ Trasladar meramente los procesos de contratación pública tradicionales al modelo digital
 - ◆ Llevar a cabo actuaciones independientes ajenas a otras labores iniciadas o concluidas en el general de las Administraciones Públicas
 - ◆ Implantar sistemas de información sin la adecuada capacitación de los usuarios (empresas, funcionarios públicos, etc.)

**"En definitiva el objetivo no debe ser en sí mismo
Desarrollar un sistema de Licitación Electrónica"**

- SÍ DEBEN SER:
 - ◆ Eliminar trámites puramente burocráticos del proceso que no aportan valor a la Función Pública
 - ◆ Reducir hasta eliminar la solicitud de documentación redundante que no aporta mejora competitiva a las empresas proveedoras
 - ◆ Ampliar los sistemas de clasificación de empresas con el fin de evitar efectos de exclusión y favorecer la contratación de las PYME's
 - ◆ Definir e implantar medidas de adaptación de las PYME's para su plena incorporación a la SI, favoreciendo su capacitación TIC
 - ◆ Favorecer una reducción consensuada de los costes, sin pérdida de valor, fruto del incremento de la competitividad y de la transparencia
 - ◆ Favorecer el aumento de la eficacia de las empresas proveedoras mediante la reducción de los plazos de contratación
 - ◆ Abandonar el modelo de homologación de proveedores en pro del modelo de registro de licitadores
 - ◆ Aumentar la capacitación (técnica y funcional) de los empleados públicos involucrados en el proceso de contratación

- SÍ DEBEN SER:
 - ◆ Evitar en la medida de lo posible criterios de centralización (de sistemas, de datos, de iniciativas, etc) en pro del modelo de integración
 - ◆ Utilizar los sistemas disponibles basándose en los casos de éxito y aprovechar la mejoras prácticas aprendiendo de los errores
 - ◆ Fomentar la capacidad promotora de la clase política en base al avance en la imagen de modernidad de la Administración Pública y en la percepción de utilidad de los servicios públicos
 - ◆ Aprovechar el efecto tractor de las empresas TIC más propensas a la implantación de mecanismos asociados a la licitación electrónica
 - ◆ Aprovechar el efecto dinamizador de la Administración Pública en el desarrollo del comercio electrónico

“En definitiva el objetivo debe ser
Implantar el modelo de eAdministración
en el ámbito de la Contratación Pública”

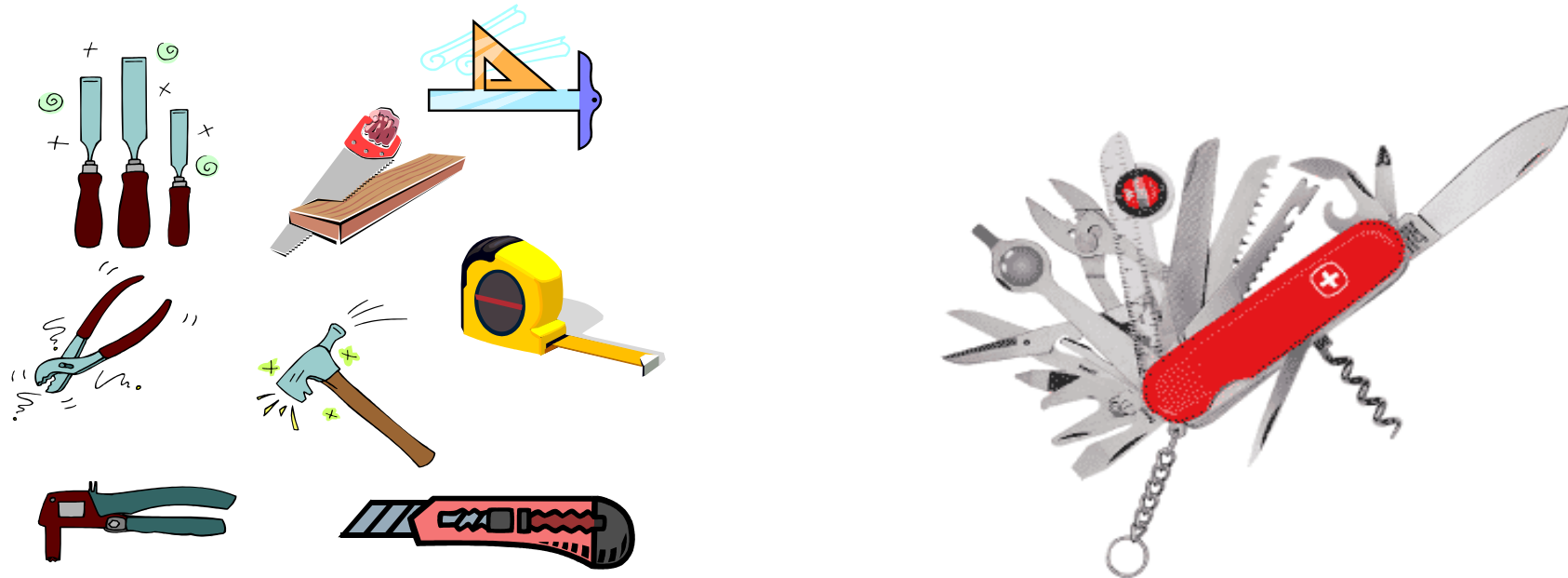
Agenda

- Contexto Actual
 - Objetivos
 - **Estrategia**
 - Conclusiones
-

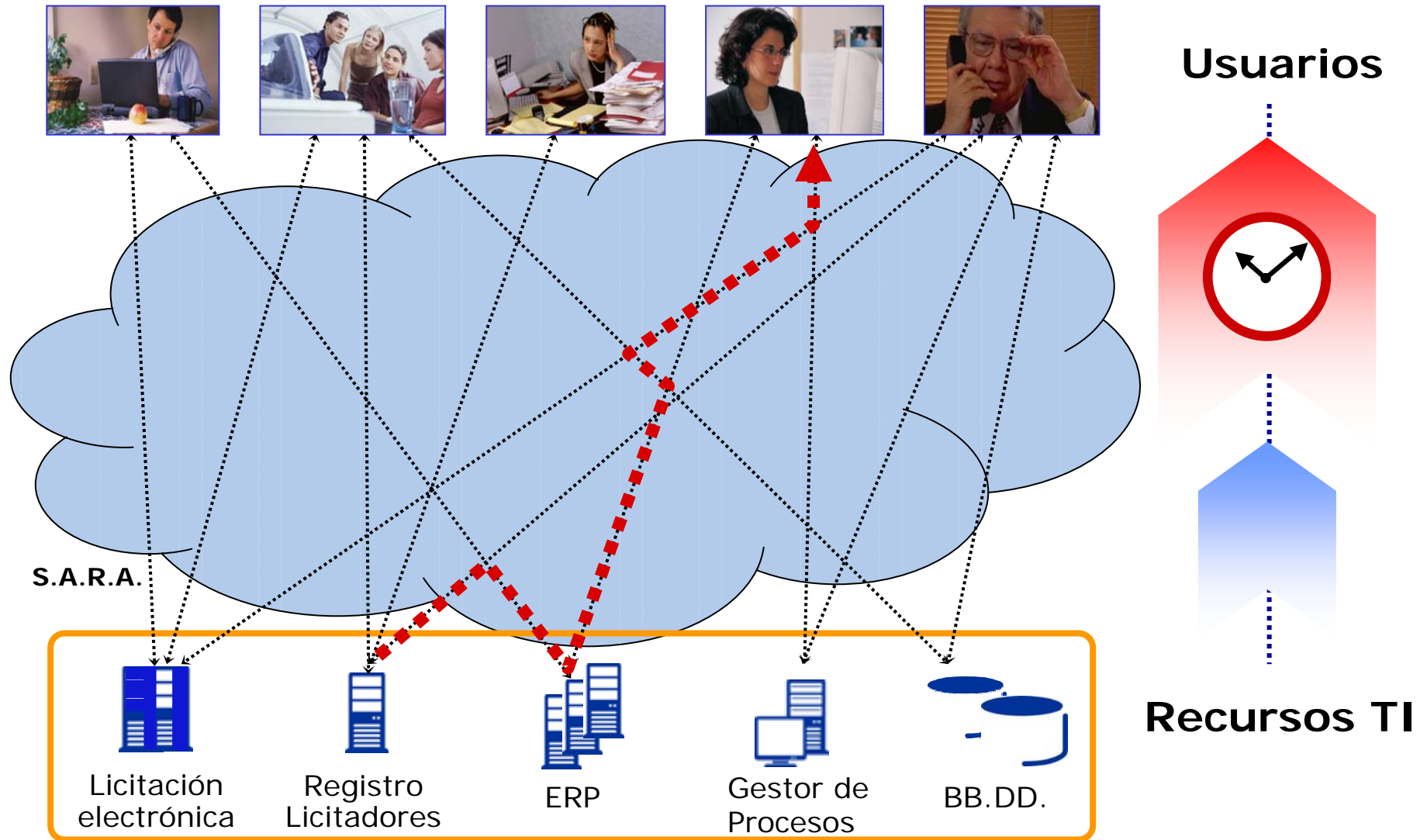
DESDE



HACIA



Abordar de forma expresa el paradigma de la **INTEGRACIÓN**





Usuarios

Cómo salvar "el abismo" entre las expectativas de los usuarios y las capacidades TI



Licitación electrónica



Registro Licitadores



ERP



Gestor de Procesos



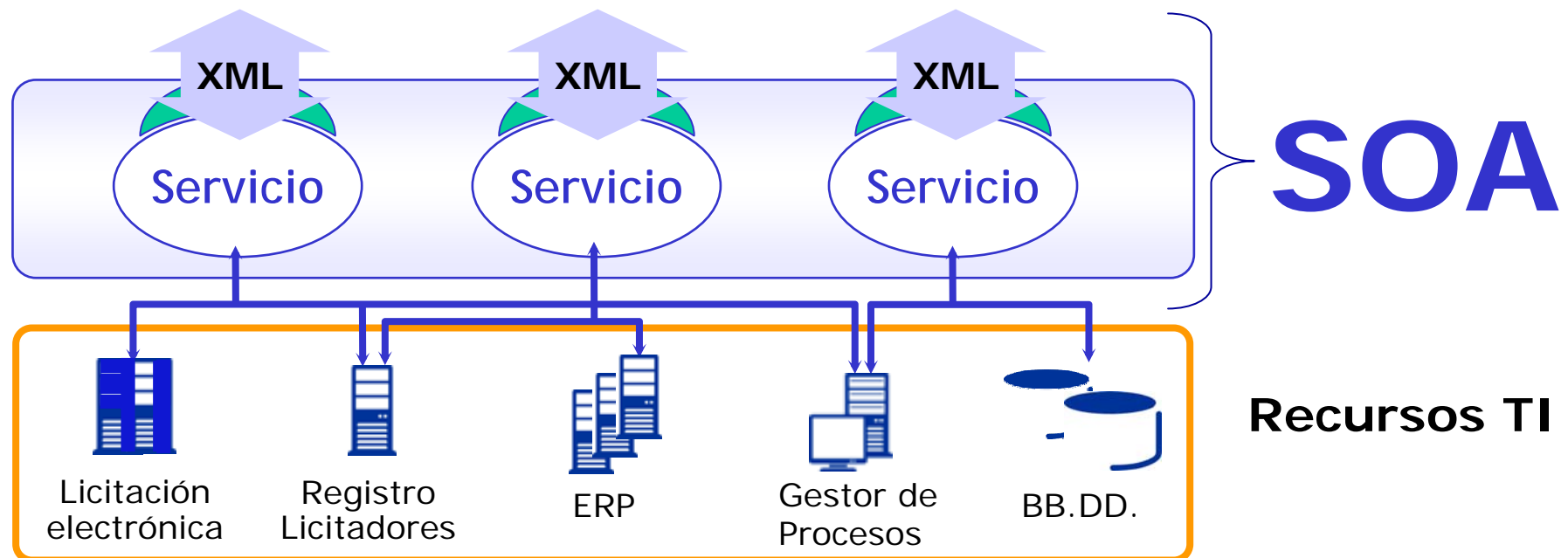
BB.DD.

Recursos TI



Usuarios

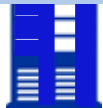
¿Cómo sacarle partido?





Usuarios

INTEGRACIÓN DE SERVICIOS, PROCESOS E INFORMACIÓN Y PERSONAS



Licitación
electrónica



Registro
Licitadores



ERP



Gestor de
Procesos



BB.DD.

Recursos TI



Usuarios

**Integrador de
Procesos**

Nuevas aplicaciones de

Procesos

Información

Servicios

**Bus y Repositorio de
Servicios InterAdm.**



Licitación
electrónica



Registro
Licitadores



ERP



Gestor de
Procesos

BB.DD.

US TI



Usuarios

Componer nuevas aplicaciones "interdepartamentales"

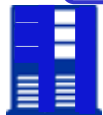
Gestionar procesos "extremo-extremo"

Integrar información de manera consistente

Crear nuevos servicios de mayor valor añadido

Ver las aplicaciones actuales como servicios

Controlar la arquitectura global



Licitación electrónica



Registro Licitadores



ERP



Gestor de Procesos



BB.DD.

Recursos TI

- La estrategia de INTEGRACIÓN propuesta pasa por acometer la siguientes actuaciones:
 - ◆ Realizar una puesta en valor de los sistemas disponibles (registros, notificaciones, acceso a certificaciones, etc.)
 - ◆ Sacar a la luz la información disponible mediante la implantación de servicios web accesibles (evitando la centralización de los datos)
 - ◆ Cimentar el indispensable desarrollo normativo sobre la base de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas
 - ◆ Aprovechar el desarrollo de la iniciativa eConfianza enmarcada en el Plan Avanza para garantizar la seguridad en los trámites de contratación
 - ◆ Fomentar acuerdos entre las Administraciones y las Asociaciones Empresariales para garantizar la integración de todos los actores

En definitiva la estrategia propuesta significa
seguir “al pie de la letra” las recomendaciones del Plan Avanza

Agenda

- Contexto Actual
 - Objetivos
 - Estrategia
 - **Conclusiones**
-

CONCLUSIONES

- Existe una **IMPORTANTE APUESTA EN EL MARCO DE LA UNIÓN EUROPEA** por el desarrollo de la contratación pública online
- Los sistemas disponibles en la actualidad parecen suficientes, aunque requieren un importante y **NECESARIO ESFUERZO DE INTEGRACIÓN**
- El contexto actual muestra un estado de **MADUREZ SUFICIENTE** de cara a afrontar la implantación generalizada de la licitación electrónica en España
- La base del éxito se fundamenta en la realización de un esfuerzo conjunto de **integración “extremo a extremo”** de todos los intervinientes en el proceso

CONCLUSIONES

**Está delimitado el perímetro, allanada el terreno,
trasladada la maquinaria, desplazados los
operarios y puestos los cimientos:**

¡ ESTAMOS LISTOS PARA CONSTRUIR !

SOA WORLD 2006

Business Integration & Modernization

23 de Mayo, Hotel Meliá Castilla

¡¡ Están todos invitados !!

Muchas gracias

Evento

SOA WORLD 2006

Evolucione su Negocio
23 de mayo

Madrid - Hotel Meliá Castilla,
Auditorium

Inscripción Gratuita

 **SOFTWARE AG**
THE XML COMPANY

J. Daniel Barrado López
Gerente de Administración Pública
jdbarrado@softwareag.es