*Oficina Económica y Comercial en Bruselas**

LICITACIONES DIRECTAS DE LAS INSTITUCIONES DE LA UNIÓN EUROPEA Y LA OTAN

Bélgica y Luxemburgo son sede de importantes instituciones públicas, entre las que destaca un buen número de organismos de la Unión Europea (UE) y de la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN). Las instituciones de la UE establecidas en Bélgica y Luxemburgo contratan de forma directa y financian anualmente de sus propios presupuestos una cifra en el entorno de los 4.000 millones de euros. Los organismos de la OTAN, a su vez, contratan con cargo a sus presupuestos y actúan como central de compras para Estados en el entorno de los 3.000 millones de euros al año. Este volumen de contratación da idea de su relevancia desde la perspectiva de oportunidades de negocio. En este artículo se da una visión panorámica de los procedimientos de contratación y se analiza la participación actual de los operadores españoles en las oportunidades que se generan en estas instituciones.

Palabras clave: contratación pública, publicidad, transparencia, Reglamento Financiero de la UE.

Clasificación JEL: F57, H57, M38.

1. Introducción¹

La contratación pública, esto es, la adquisición de obras, suministros y servicios para autoridades públicas y organismos a todos los niveles administrativos supone entre un 15 y un 20 por 100 del PIB de las economías en los países que conforman la UE. El Diario Oficial de la UE publica anualmente a nivel europeo 460.000 convocatorias de licitaciones, por un

valor de 420.000 millones de euros procedentes de cerca de 250.000 autoridades públicas.

Las instituciones de la UE tienen sus propias normas de contratación. Estas se ajustan en general a las directivas de contratación que se aplican en los Estados miembros, aunque existen algunas diferencias significativas. De la misma forma, la OTAN, como organismo internacional cuyos miembros son Administraciones Públicas, sigue unos procedimientos de contratación similares a los de una Administración Pública, pero con sus especificidades propias.

Las normas de contratación obligan, como principio general, a convocar los procesos de contratación de la manera más amplia posible para así maximizar la competencia. En la ▷

*Este artículo ha sido elaborado por David Martínez Hornillos, Consejero Económico y Comercial de España en Bruselas (Bélgica y Luxemburgo).

Versión de septiembre de 2017.

¹ A lo largo del documento se utiliza la versión inglesa del término cuando la fuente que lo publica lo hace exclusivamente en ese idioma. La principal razón para hacerlo así es facilitar un seguimiento posterior.

práctica, no siempre todos los procedimientos de contratación aplicados permiten un elevado grado de competencia de la manera más amplia posible.

El artículo analiza, en primer lugar, la contratación realizada directamente por algunas de las principales instituciones de la UE, entre ellas la Comisión Europea (CE), el Parlamento Europeo (PE), el Consejo y el Tribunal de Cuentas, y posteriormente en la OTAN, ofreciendo en ambos casos una perspectiva de la regulación del proceso de contratación, una presentación de los mecanismos de difusión de la información y un análisis, a través de los datos disponibles públicamente, de la participación española.

En el caso de la UE, dejar claro que el objeto del análisis son las instituciones como entidades contratantes demandantes de obras, servicios o suministros para cumplir con sus objetivos como instituciones. No se analizan aquí las actuaciones en las que la UE pueda ser financiador o cofinanciador, como es el caso general de las subvenciones.

2. La contratación en las instituciones de la Unión Europea

2.1. Normas de contratación

Las normas de contratación se conciben con el objetivo de aumentar el número de posibles operadores económicos que puedan ofrecer la realización de un contrato, aumentando así la competencia y mejorando la relación calidad/precio para el demandante del servicio.

La adjudicación de contratos públicos tiene que cumplir con lo establecido en los tratados, de forma relevante con la libre circulación de mercancías, la libertad de establecimiento y la

libertad de prestación de servicios, así como con los principios que se derivan de los anteriores, igualdad de acceso y trato, no discriminación, reconocimiento mutuo, proporcionalidad, competencia leal, publicidad y transparencia.

Las normas de contratación de las instituciones de la UE financiadas con cargo al presupuesto general tienen como referencia a las directivas de la UE de contratación pública², aunque estas no son jurídicamente vinculantes para las instituciones de la UE³. Las normas de contratación para las instituciones de la UE no están establecidas en un documento consolidado, sino que lo están en una serie de documentos, siendo los más importantes el que se conoce como el Reglamento Financiero de la UE⁴, en adelante RF, sus normas de desarrollo⁵ y sus modificaciones posteriores.

El RF no establece los idiomas que deben utilizarse en la contratación pública, y, por ejemplo, los anuncios de licitación que se publican en el TED⁶ están en todos los idiomas oficiales. No obstante, los diferentes pasos del procedimiento, que involucran a un gran número de personas de las instituciones, hace que en la práctica el idioma más utilizado por estos sea el más recomendado. Un caso particular en este sentido es el del BCE, cuyo reglamento ▷

² Directiva 2014/24/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de febrero de 2014, sobre contratación pública y por la que se deroga la Directiva 2004/18/CE (DO L 94 de 28.3.2014, p. 65).

³ Informe Especial n.º 17/2016: Las instituciones de la UE pueden hacer más para facilitar el acceso a su contratación pública (<http://www.eca.europa.eu/es/Pages/DocItem.aspx?did=37137>).

⁴ Reglamento (UE, Euratom) n.º 2015/1929 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 28 de octubre de 2015, por el que se modifica el Reglamento (UE, Euratom) n.º 966/2012 sobre las normas financieras aplicables al presupuesto general de la Unión (DO L 286 de 30.10.2015, p. 1).

⁵ Reglamento Delegado (UE) n.º 2015/2462 de la Comisión, de 30 de octubre de 2015, por el que se modifica el Reglamento Delegado (UE) n.º 1268/2012, sobre las normas de desarrollo del Reglamento (UE, Euratom) n.º 966/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo, sobre las normas financieras aplicables al presupuesto general de la Unión (DO L 342 de 29.12.2015, p. 7).

⁶ TED es el acrónimo de *Tenders Electronic Daily*, y es la versión en línea central y oficial del «Suplemento al Diario Oficial» de la UE, dedicado a la contratación pública europea. <http://ted.europa.eu/TED/main/HomePage.do>

establece que los procedimientos de contratación se desarrollan en inglés salvo que concurre alguna circunstancia excepcional.

El proceso de contratación sigue una secuencia de pasos, algunos opcionales, en función del procedimiento utilizado, y que en líneas generales es el siguiente:

- Evaluación de las necesidades y, de forma opcional, solicitud de asesoramiento externo.
- Definición del objeto, tipo (obras, suministro, servicios) y su valor.
- Redacción del pliego de condiciones (con especificaciones técnicas y criterios de exclusión, selección y adjudicación).
- Información a los posibles contratistas:
 - Mediante anuncio en Diario Oficial o directamente en casos específicos⁷ si el valor es superior al umbral definido⁸ o en caso de manifestaciones de interés.
 - Mediante publicidad en la página web de la institución en contratos de cuantía escasa o media o directamente si los contratos son de muy escasa cuantía, siempre que el valor estimado sea inferior al umbral.

Sólo cuando el procedimiento es en dos pasos se reciben solicitudes de participación, se evalúan conforme a los criterios establecidos y se invita a los candidatos seleccionados a presentar ofertas.

A nivel de plazos, y, como ejemplo, el plazo mínimo para presentar ofertas en

procedimiento abierto es de 35 días, aunque puede ser reducido a 15 si existía información previa.

- Recepción y evaluación de ofertas conforme a los criterios de adjudicación en caso de procedimientos en dos pasos y según los criterios establecidos (exclusión, selección, adjudicación) en procedimientos en un paso.
- Adjudicación del contrato, información a los seleccionados y no seleccionados.
- Firma del contrato.
- Publicación del anuncio de adjudicación (en Diario Oficial⁹ o en internet para contratos de cuantía escasa y media).

2.2. *Procedimientos de contratación*

Según el RF, se pueden considerar hasta diez opciones de procedimiento. Destacan el abierto y el restringido¹⁰.

El más estándar es el procedimiento abierto, que puede utilizarse para cualquier contrato y que comienza con la publicación de un anuncio de licitación en el Diario Oficial (DO).

El procedimiento restringido es un procedimiento estándar de dos pasos que puede utilizarse para cualquier contrato que se inicia con la publicación de un anuncio de licitación en el DO. Cualquier operador económico puede solicitar participar, pero solo aquellos seleccionados e invitados podrán presentar una oferta que se evaluará en el segundo paso.

El RF establece que el poder adjudicador puede utilizar el procedimiento abierto o restringido en cualquier compra, aunque domina ▷

⁷ Caso de procedimiento negociado sin publicación de un anuncio de contrato.

⁸ Los umbrales de la Directiva de contratación de la UE son 5.225.000 euros para las obras y 135.000 euros para los servicios o suministros. Cuantía media, entre 60.000,01 euros y 5.224.999,9 euros para las obras y entre 60.000,01 euros y 134.999,9 euros para los servicios y suministros. Escasa cuantía, entre 15.000,01 y 60.000 euros. Muy escasa cuantía, entre 1.000,01 y 15.000 euros. Para las cuantías inferiores a 1.000 euros no se requiere un procedimiento de contratación pública.

⁹ No todos los procedimientos de contratación se encuentran en TED, ya que la publicación de los anuncios de contratación no es obligatoria en todos los casos.

¹⁰ http://europa.eu/youreurope/business/public-tenders/rules-procedures/index_en.htm

el abierto. En el periodo 2015-2016, un muestreo de 620 contratos en el ámbito de servicios dio como resultado que 516 fueron en procedimiento abierto (83 por 100), 51 (8 por 100) fueron en procedimiento negociado sin convocatoria de licitación y 25 (el 4 por 100) fueron bajo procedimiento restringido, mostrando la dominancia del procedimiento abierto.

Por otro lado, en una muestra reciente de 250 contratos del año 2016 en procedimiento abierto de servicios de la Comisión publicados en TED se observó que, de media, se presentaron en el entorno de cuatro ofertas por proceso de licitación y en aproximadamente el 20 por 100 se observó un único licitador.

En los procedimientos que surgen de una convocatoria de manifestaciones de interés, se realiza una preselección de los candidatos o proveedores tras esa manifestación de interés, a los cuales se puede invitar posteriormente a presentar oferta.

Una modalidad utilizada para los contratos de cuantía escasa y media¹¹, aunque también es utilizado en casos específicos independientemente del valor de la adquisición es el procedimiento negociado.

En este caso, en los contratos de pequeña cuantía, la entidad que adjudica invita a presentar ofertas a aquellos operadores de su elección y a los que hayan mostrado interés durante la publicidad previa. En el caso de contratos de muy escasa cuantía se permite la negociación con un solo operador.

Dentro de los criterios de valoración de las propuestas, en los contratos licitados por la CE y agencias en el ámbito de servicios, el precio en más de tres cuartas partes de los casos ponderaba igual o menos que el 50 por 100, siendo otros factores, como la calidad de la

metodología y la calidad de la propuesta/control de calidad, los más repetidos en el evaluación de la calidad.

Los factores calidad de la metodología y calidad técnica, cuando aparecen, tienen ponderaciones de más de la mitad de la parte técnica. En obras y suministros, el precio es un factor de mayor ponderación, observándose que es el factor de más peso de la licitación.

Por su relevancia citamos los contratos marco, que son aquellos que se celebran con uno o más operadores económicos para establecer las condiciones básicas de una serie de contratos específicos que se celebrarán en un período determinado (normalmente cuatro años). En este caso, el adjudicador sabe lo que necesita, pero no existe certeza de cuándo y en qué cantidad durante un período de tiempo.

2.3. Accesos a la información relevante

Actualmente, la información relativa a contrataciones aparece en distintas fuentes, unas con carácter más general y otras mucho más específicas.

Las más generales son las páginas de entrada de la UE, *Europa.eu*, que en su apartado de Vida y Negocios tiene un epígrafe de contratación pública¹² que da acceso a unas líneas generales y a TED, y también la de Acerca de la UE¹³, que da acceso a las páginas específicas de licitaciones en las principales instituciones (PE, Consejo, CE, Tribunal de Justicia, BCE, BEI, etcétera).

La segunda fuente general que nos da acceso a la información más relevante, es la ▷

¹¹ Ver nota a pie de página previa sobre umbrales.

¹² https://europa.eu/european-union/business/public-contracts_en

¹³ https://europa.eu/european-union/about-eu/tenders-contracts_es

página central de contratación de la CE¹⁴, accesible desde la anterior, en la que aparecen oportunidades de financiación vía subvenciones e información sobre «Licitaciones y oportunidades de negocio».

Este apartado da acceso a TED y a eTendering¹⁵, que es la plataforma de licitación electrónica de TED, que permite a los poderes adjudicadores, de forma voluntaria, publicar los pliegos de condiciones y responder por vía electrónica a preguntas de los licitadores. Esta aplicación se viene utilizando desde 2011, pero una encuesta del Tribunal de Cuentas¹⁶ de la UE llegó a la conclusión de que dos tercios de los organismos/agencias de la UE la utilizan raras veces o nunca.

Desde la página central de contratación de la CE hay acceso a un listado por departamentos cuyos *links* individuales dan entrada al sitio donde se encuentra la información más completa, ya sólo en inglés, desde un punto de vista «específico» a ese departamento¹⁷ con información sobre las *call for tenders* específicas de ese departamento de la forma más completa disponible, ya que engloba todas las licitaciones que se publican, incluyendo las que por estar debajo de los umbrales de publicación en TED no se encuentran allí.

Entre las Direcciones Generales (DDGG) que más licitaciones publican en su página web, para cuantías por debajo de los umbrales, destaca la DG Cooperación Internacional y Desarrollo, cuyos procedimientos de contratación dependen del tipo de contratos (servicios, suministros o trabajos) y de varios umbrales económicos¹⁸. Otra DG muy activa en

el ámbito de licitaciones es la de Innovación e Investigación, que licita en procesos esencialmente abiertos¹⁹, y el Centro Común de Investigación de la UE (JRC), con procedimiento negociado.

En resumen, podemos decir que TED centraliza toda la información de licitaciones por encima de los umbrales ya comentados, y por debajo de esos umbrales la información se encuentra descentralizada en las web específicas de la entidad que licita, a nivel de Dirección General, agencia, etcétera.

Por otro lado, no existe un formato único de presentación de la información, sino que cada una de estas webs específicas contiene y distribuye la información de una manera similar pero con diferencias en contenidos y forma.

Otra herramienta de información es el Financial Transparency System, FTS²⁰, que proporciona de forma centralizada información sobre los compromisos y destinatarios de los fondos europeos que tienen como origen la Comisión y las agencias ejecutivas²¹.

2.4. Volúmenes de contratación por institución

La evolución de contratación en los últimos años en tres de las principales instituciones europeas es la que se muestra en la Tabla 1²² y nos muestra un valor de contratación en el orden de los 4.000 millones de euros anuales. ▷

¹⁴ https://ec.europa.eu/info/funding-tenders_es

¹⁵ <https://etendering.ted.europa.eu/general/page.html?name=home>

¹⁶ http://ec.europa.eu/internal_market/scoreboard/performance_per_policy_area/public_procurement/index_en.htm

¹⁷ https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/tender-opportunities-department_es

¹⁸ <http://ec.europa.eu/europeaid/prag/document.do?nodeNumber=1>

¹⁹ http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/other/wp/2016_2017/annexes/h2020-wp1617-annex-b-adm_en.pdf

²⁰ http://ec.europa.eu/budget/fts/index_en.htm

²¹ La vinculación de lo publicado en FTS con lo publicado en TED no es labor sencilla, ya que no hay campos necesariamente comunes al 100 por 100 que permitan referenciar de forma única una fuente con la otra.

²² También se debe tener otras instituciones como el Consejo de la UE, cuya contratación en 2014 se estimó en 171 millones de euros, y el Banco Central Europeo (BCE), con 515 millones de euros.

TABLA 1
EVOLUCIÓN DE CONTRATACIÓN EN INSTITUCIONES DE LA UE
EN EL PERIODO 2014-2016
(En millones de euros)

Instituciones	2014	2015	2016
Comisión Europea /Agencias	3.046	3.149	3.118
Parlamento	497	999	697
Tribunal de Justicia	20	22	33
<i>Fuente: FTS y webs UE.</i>			

2.4.1. La Comisión Europea

Los datos que siguen a continuación resultan de un análisis de la información disponible en la dirección web del FTS. Se han analizado los años 2014, 2015 y 2016, seleccionando todos los compromisos ejecutados bajo la opción de *Public Procurement*²³ y aplicado a los fondos *EU Budget implemented directly by the Commission*, esto es, sólo se ha seleccionado lo que ha sido gestionado directamente por la Comisión, actuando como poder adjudicatario, tanto en sus sedes como en sus delegaciones en países fuera de la UE^{24, 25}.

Los datos obtenidos nos permiten conocer²⁶ detalles agregados como el número de compromisos presupuestarios, el total de presupuesto comprometido, detalles específicos de cada compromiso como el objeto, cantidad total, departamento responsable, referencia de presupuesto, tipo de acción, tipo de financiación y los nombres de los beneficiarios. En

buena parte de los casos, aparece, además del nombre, la cantidad recibida por el beneficiario, aunque este no es el caso general, cuando asociado a un compromiso único existen múltiples beneficiarios. En ese caso, la información que se obtiene es la cuantía total del contrato, pero no desglosada por empresa.

Para el año 2016, y aplicando los anteriores criterios a las herramientas de búsqueda, se obtienen un total de 33.233 beneficiarios en un total de 15.390 compromisos presupuestarios con un valor acumulado de 3.118.183.551 de euros, lo que indica la importancia de los consorcios de múltiples agentes en la contratación con la Comisión. Por otro lado, se dispone de información individualizada cuando el contratista es único, pero no siempre cuando hay múltiples beneficiarios de un contrato. De ahí que de los 3.116 millones de euros aparezcan desglosados por cantidad un total de 26.304 beneficiarios, esto es, un 80 por 100 del total de 33.233. A nivel de presupuesto, de forma similar, se conoce de forma individualizada la asignación de 2.597 millones de euros²⁷ del total de 3.118 millones de euros.

Del resto se conoce la asignación total del compromiso y los participantes en el consorcio, pero no la asignación individual a cada uno de ellos. Comentar que el grado de detalle del año 2016 (83 por 100 en presupuesto) ha mejorado de forma muy sustancial respecto de años previos, cuando se situaba en el entorno del 22 por 100.

Participación española

La participación de entidades españolas a nivel de beneficiarios ha sido de 1.595 (el ▷

²³ El apartado específico es *Public Procurement (including provisional commitments as of financial year 2013)*.

²⁴ Se recuerda que aquí se está haciendo únicamente un análisis de lo contratado a través de una licitación de una institución pública y que en ningún momento estamos haciendo un análisis de las subvenciones (*grants*) que también forman parte de los instrumentos de la UE, en particular de la Comisión. El volumen de licitaciones anual está en el orden de los 3.100 millones de euros, mientras que el volumen de subvenciones que aparecen también recogidas en la herramienta FTS es de media de 17.000 millones de euros al año.

²⁵ No se han incluido aquí los contratos con cargo al *European Development Fund (EDF) implemented directly by the Commission*, que es otra de las fuentes disponibles para simplificar el análisis.

²⁶ Para compromisos por encima de 15.000 euros.

²⁷ Representa el 83 por 100 (2.597) del total de fondos comprometidos, de 3.118 millones de euros.

4,8 por 100 del total) en el año 2016. Esta cifra está en línea con la de otros Estados como Países Bajos y por debajo de otros como Italia, Reino Unido o Francia.

La evolución de la participación española en los últimos años ha sido positiva en términos de número de beneficiarios y refleja una mayor presencia de las empresas españolas en este mercado.

TABLA 2
EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE BENEFICIARIOS ESPAÑOLES
EN CONTRATOS EN LA CE

Año	N.º de beneficiarios		% sobre total
	España	Total	
2014	1.007	26.787	3,8
2015	1.494	35.298	4,2
2016	1.595	33.233	4,8

Fuente: FTS.

Los datos de los principales países muestran el importante peso de Bélgica y Luxemburgo, el primero con más del tercio de los compromisos totales en euros como resultado del efecto

sede de ambos y el hecho de que muchas empresas por razones de oportunidad licitan desde sus filiales establecidas en Bélgica y Luxemburgo. España ocuparía un octavo lugar en la lista de beneficiarios por valor contabilizado²⁸ y el séptimo por número de beneficiarios, si tenemos en cuenta únicamente los valores de los contratos que han sido asignados de forma individual.

Con los datos disponibles, públicamente no es posible precisar la evolución real en valor del periodo, pero todo conduce a pensar que ha sido también positiva²⁹. A nivel de valor, en 2016, solo se conoce el valor individualizado de 1.089 beneficiarios de un total de ▷

²⁸ Si se aplican ciertas estimaciones respecto al valor de los contratos no asignados individualmente, la posición de España en conjunto podría mejorar hasta situarse en sexta posición en valor.

²⁹ Los datos publicados hacen referencia a 3,6/6/76 millones de euros en 2014/15/16, respectivamente, pero esas cifras difieren en el número total de beneficiarios contabilizados cada año respecto a los totales; así, por ejemplo, en 2014 sólo se contabilizó individualmente 460 de los 1.007 beneficiarios, con lo que la cifra real será notablemente superior a los 3,6 millones de euros que salen de esa primera aproximación. En el año 2016, por ejemplo, se contabilizaron individualmente 1.089 beneficiarios de un total de 1.595, mejorando muy sustancialmente la contabilización.

TABLA 3
PARTICIPACIÓN POR PAÍSES EN LA CONTRATACIÓN DE LA CE, AÑO 2016

País	N.º de contratos en los que hay participación de empresa del país	Nº de beneficiarios del país		N.º de beneficiarios con desglose monetario individualizado	Total acumulado de datos presupuestarios individualizados por participante	% total individualizado / total individualizado
		Valor absoluto	% respecto del total			
Bélgica	7.166	9.653	29,0	7.178	1.135.512.935	43,7
Alemania	1.286	2.444	7,0	2.298	289.911.980	11,2
Luxemburgo	3.828	4.208	13,0	2.659	285.963.428	11,0
Francia	1.318	1.909	6,0	1.553	175.437.350	6,8
Reino Unido	1.187	2.015	6,0	1.863	149.467.210	5,8
Italia	1.334	2.060	6,0	1.891	95.450.438	3,7
Países Bajos	1.041	1.408	4,2	1.276	94.955.854	3,7
España	1.030	1.595	4,8	1.089	75.860.769	2,9
Resto	5.371	7.941	24,0	6.497	294.307.680	11,3
Total	15390*	33.233	100,0	26.304	2.596.867.644	100,0

*No se han tomado los duplicados; es la cifra real.

Fuente: FTS.

1.595, que acumulan un total de 75.860.769 de euros³⁰, que viene a darnos una cifra del 2,9 por 100 de participación de España³¹ a nivel de volumen y con una participación del 4,8 por 100 a nivel de número de beneficiarios respecto del total.

No obstante, los datos disponibles tampoco permiten una comparación homogénea a nivel de valor con el resto de los países, ya que la proporción de beneficiarios con presupuesto asignado frente al total de beneficiarios es diferente para cada país.

Si se realiza la aproximación de dividir los contratos no asignados individualmente de forma idéntica entre todos los miembros del contrato, llegamos a un valor aproximado de 22 millones de euros adicionales, que sumados a los 76 ya asignados nos da una cifra en el entorno de los 98 millones de euros y un 3,1 por 100 de participación³².

Un análisis más cercano de las entidades españolas que han participado nos revela un total de 600 entidades³³ diferentes en el año 2016, que están detrás de los 1.595 beneficiarios, lo que nos daría una media de 2,65 beneficiarios por entidad, esto es, cada entidad beneficiaria habría participado en 2,65 contratos en 2016 de media. La realidad es que 448 entidades fueron beneficiarias una única vez, de forma que los 1.147 beneficiarios restantes se concentraron en 152 entidades.

³⁰ Los contratos con cargo al European Development Fund (EDF) *implemented directly by the Commission* no se han incluido en este análisis. En el año 2016 la cuantía contratada fue de 154 millones de euros en 756 compromisos. De estos, 50 fueron para entidades españolas, con una cuantía estimada de 8.630.224 de euros (fuente: FTS).

³¹ El 2,9 por 100 es el cociente entre lo asignado individualmente a entidades españolas frente al total asignado individualmente.

³² No obstante, esto no deja de ser una aproximación no necesariamente precisa, ya que los miembros de un contrato pueden recibir proporciones muy diferentes del valor del contrato y, por otro lado, esta aproximación no es aplicable a partes de contratos en los que existen cantidades que no siempre han sido desglosadas. Véase a este respecto también lo comentado en nota a pie de página n.º 35.

³³ La entidad dominante es la empresa, aunque existen muchos otros tipos, como las ONG, las universidades, etcétera.

Del total de 600 entidades, 363 (el 60 por 100) no había sido beneficiaria ni en 2014 ni en 2015, pudiendo considerarse como nuevas o relativamente nuevas, aunque podrían haber sido beneficiarias en algún periodo anterior. De las 363, 315 obtuvieron en este año un único contrato.

Del resto, 94 (un 16 por 100 del total de 600) habrían participado en 2014 y 2015, con lo que podemos considerarlas como ya introducidas en el mercado. Las 30 primeras de este grupo, que incluyen entidades con una trayectoria de varios años de trabajo en las instituciones, representan el 50 por 100 de los beneficiarios del total del periodo 2014-2016, lo que nos da idea de la importancia de la acumulación de experiencia y de creación de una posición de referencia en este mercado.

De las restantes 143, 128 participaron en 2015 y 2016, y 15 en los años 2014 y 2016.

En el periodo 2014-2016 habrían participado 1.027 entidades físicas/jurídicas españolas en un total de 4.096 beneficiarios.

Análisis por departamentos

Respecto a los Departamentos de Contratación, y en relación al periodo 2014-2016, FTS da información sobre 55 direcciones generales/agencias/servicios, etcétera.

Las diez primeras entidades, que son las que se indican en la Tabla 4, acumulan el 50 y el 60 por 100 del total de contratos y del valor contratado en promedio, destacando en estas Cooperación al Desarrollo³⁴, las Oficinas de Infraestructura y Logística en Bruselas y Luxemburgo, Informática e Innovación.

Respecto a los programas de contratación, y en el mismo periodo 2014-2016, FTS da ▷

³⁴ Buena parte de las actividades de Cooperación al Desarrollo son contratadas por Administraciones del país receptor o por terceros (ejemplo: Agencias de Desarrollo), y por eso no aparecen reflejados en estas cifras.

TABLA 4
COMPROMISOS Y VOLUMEN DE CONTRATOS POR DEPARTAMENTOS, PROMEDIO DE PERIODO 2014-2016

Departamento	Nº compromisos	Promedio anual (euros)
Directorate-General for International Cooperation and Development	1.042	376.023.019
Office for Infrastructure and Logistics in Brussels	168	330.834.951
Directorate-General for Neighbourhood and Enlargement Negotiations	500	222.007.824
Joint Research Centre	2.472	217.479.568
Directorate-General for Informatics	1.837	196.382.290
Directorate-General for Research and Innovation	541	189.374.524
Directorate-General for Taxation and Customs Union	185	95.896.279
Directorate-General for Communication	860	95.678.429
Service for Foreign Policy Instruments	146	94.724.856
Office for Infrastructure and Logistics in Luxembourg	234	81.069.398

Fuente: FTS.

TABLA 5
COMPROMISOS Y VOLUMEN DE CONTRATOS POR PROGRAMA, PROMEDIO DE PERIODO 2014-2016

Programa	Nº compromisos	Promedio anual (euros)
26 Commission's administration	1.858	562.746.712
Development Cooperation Instrument	637	201.972.134
08 Research and innovation	400	191.293.896
XX Administrative expenditure allocated to policy areas	953	137.665.476
10 Direct research	1.244	125.779.026
European Neighbourhood and Partnership Instrument	284	118.671.530
The Framework Programme for Research and Innovation (Horizon 2020)	1.100	110.201.936
Instrument for Pre-Accession Assistance	224	97.433.240
16 Communication	862	86.004.548
European Neighbourhood Instrument (ENI)	166	66.157.371

Fuente: FTS.

información sobre 137 diferentes programas; los 10 primeros acumulan a su vez el 50 por 100 de los contratos y de los fondos, existiendo como es lógico una conexión entre los departamentos que generan gasto y los programas asociados a ellos, salvo en el caso de Informática, que por su carácter horizontal es muy posible que esté repartida entre todos los programas.

Las entidades españolas durante el año 2016 participaron en los contratos que se muestran en la Tabla 6, donde se indican los diez principales departamentos por número de contratos.

Si al análisis anterior le añadimos los datos procedentes del presupuesto del Fondo Europeo de Desarrollo implementado por la Comisión también con fuente en el FTS, para el año 2016 sumaríamos un total de 50 adjudicatarios con un total de 8,6 millones de euros asignados individualmente y otros 7,7 millones de euros no asignados individualmente, pero con un único receptor de fondos español en el contrato³⁵. ▷

³⁵ De realizarse la suma de las contrataciones realizadas con cargo a los presupuestos implementados por la Comisión y agencias que aparecen en FTS, junto a la aproximación de repartir lo no asignado individualmente entre los miembros que aparecen en el contrato, para el año 2016 nos aparecería Bélgica como el principal receptor de fondos comprometidos; con el 38 por 100, Alemania y Luxemburgo, en el entorno del 10 por 100; Francia,

TABLA 6
RESULTADOS EN FORMA DE CONTRATOS DE ENTIDADES
ESPAÑOLAS POR DEPARTAMENTOS, 2016

Departamento	N.º contratos
Directorate-General for Informatics	319
Joint Research Centre	112
Directorate-General for International Cooperation and Development	62
Directorate-General for Research and Innovation	60
Directorate-General for Neighbourhood and Enlargement Negotiations	55
Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion	46
Directorate-General for Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs	45
Executive Agency for Competitiveness and Innovation	35
Directorate-General for Communication	31
Directorate-General for Communication Networks, Content and Technology	28

Fuente: FTS.

2.4.2. El Parlamento Europeo

El Parlamento Europeo (PE) es otra importante fuente de contratación³⁶. En su página web se detallan resultados de los dos últimos años, reflejando para los años 2015 y 2016 unas cifras de 999 y 692 millones de euros, respectivamente³⁷.

En el año 2015 se contabilizaron un total de 16 contratos marco, realizados con entidades españolas, por una cuantía total de 2,5 millones de euros, de los que la mitad aproximadamente correspondían a contratos de equipamiento en tecnologías de la información. También durante 2015 se contabilizaron 13 contratos, resultado

en el 6,5 por 100; Gran Bretaña, en el 5,5 por 100, seguido por España, Italia y Países Bajos, todos ellos en el entorno de 3,5 por 100 a nivel de fondos. Estas aproximaciones son estimaciones basadas en la información disponible, que, aunque está mejorando año tras año, todavía es incompleta y o imprecisa en algunos casos. El FTS, por ejemplo, señala claramente que «no information on public procurement contracts lower than EUR 15 000 will be published», aunque sí que existe información sobre ciertos compromisos por debajo de esta cantidad. De esta forma, la asignación de fondos a partir de los datos volcados del FTS que no han sido asignados por ellos no deja de ser una aproximación que puede desviarse de la realidad.

³⁶ <http://www.europarl.europa.eu/contracts-and-grants/es/20150201/PVL00099/Contratos-adjudicados>

³⁷ La cifra de contratos fue de 727 y 697 en 2015 y 2016, respectivamente.

del resto de procedimientos por valor de 6,2 millones de euros.

En el año 2016 se registraron 13 contratos con entidades españolas por valor de 2 millones de euros, dentro de la modalidad de contratos marco, y 8 contratos en el resto de modalidades por valor superior a 6 millones de euros.

2.4.3. El Consejo Europeo

Destacan en esta institución los contratos marco (291 en 2016³⁸, por valor de 64 millones de euros), pudiendo ser los contratos a su vez con otras instituciones en las que el Consejo no actúa como líder.

En su web se publican oportunidades de contratación por debajo de 135.000 euros, siendo los de cuantía superior los publicados en TED.

2.4.4. El Tribunal de Justicia Europeo

El Tribunal de Justicia muestra una evolución ascendente en el número de contratos y volumen de contratación³⁹, en el que domina cada vez más la contratación de servicios (2/3 del total en 2016) con una evolución en alza, que compensa la caída en suministros (1/3 del total) y de obras que prácticamente han desaparecido en los últimos años (Tabla 7).

3. La contratación en los organismos de la OTAN

3.1. Introducción

La Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) es una organización internacional ▷

³⁸ <http://www.consilium.europa.eu/en/general-secretariat/public-procurement/>

³⁹ https://curia.europa.eu/jcms/jcms/Jo2_7009/

TABLA 7
NÚMERO DE CONTRATOS Y VALOR TOTAL EN EL TRIBUNAL DE JUSTICIA EUROPEO

Total	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
N.º contratos	19	44	43	47	50	53	52	52	103	120
Valor (millones euros)	13,0	17,7	16,4	16,7	18,1	21,0	20,4	19,9	22,2	32,8

Fuente: website Tribunal de Justicia.

intergubernamental compuesta, hoy en día, por 29 países de Europa y Norteamérica, cuya finalidad es la defensa colectiva de los mismos. Su sede principal se encuentra en Bruselas.

De acuerdo con el preámbulo del tratado constitutivo, los objetivos son la salvaguardia de la libertad, la promoción de la estabilidad y bienestar en el área noratlántica, la defensa colectiva y la preservación de la paz y la seguridad.

La OTAN es un foro de consulta en temas de seguridad de interés común donde las decisiones conjuntas se toman por consenso y donde no existen sistemas de ponderación de peso o de mayorías cualificadas, siendo todos los votos iguales.

España se incorporó a la OTAN en el año 1982 y es el 7.º contribuyente financiero de la OTAN (en torno a un 5,5 por 100 de su presupuesto) y participa en todas las discusiones estratégicas y de orientación de inversiones.

3.2. Características principales de la financiación de la OTAN

Como normal general, sólo empresas de la nación miembro pueden participar en las licitaciones de los contratos financiados por la financiación común.

La OTAN se financia mediante aportaciones de sus Estados miembros. En función del tipo de acciones, éstas se financian de modo diferente.

Cuando éstas son comunes, los 29 miembros contribuyen de acuerdo con una fórmula de costo compartido acordada, basada en el Ingreso Nacional Bruto (GNI), siendo la participación española del 5,78 por 100 (5,55 por 100 a partir de 2018).

Dentro de la financiación común de la OTAN se encuentran los presupuestos civil y militar y el programa de inversiones de seguridad de la OTAN (conocido como NSIP, en sus siglas en inglés, Nato Security Investment Programme).

El presupuesto civil tiene una cuantía en el entorno de 200 millones de euros al año, que incluye los gastos de gobernanza y regulación, además de los de funcionamiento, instalaciones y seguridad de la sede de la OTAN.

El presupuesto militar, de una cuantía cercana a 1.300 millones de euros, incluye las partes financiadas con fondos comunes de las operaciones y misiones de la Alianza, la fuerza de control y alerta temprana de la OTAN, los costes del personal militar internacional y de los centros de la estructura de mando. Este presupuesto comprende más de 35 presupuestos específicos separados.

El Programa NSIP presenta en 2017 un techo presupuestario de 655 millones de euros, y con él se financian inversiones en infraestructuras y sistemas de mando y control, etcétera, más allá de los límites que razonablemente se espera sean aportados por los recursos nacionales de cada país miembro. Por ejemplo, se financian sistemas de comunicación e información de defensa aérea, infraestructuras ▷

de los cuarteles generales militares y para las operaciones desplegadas, aeródromos críticos, sistemas de combustible e instalaciones portuarias necesarias para apoyar a las fuerzas desplegadas, etcétera.

Otra modalidad es la financiación conjunta de determinadas acciones por un subgrupo de países que acuerdan los requisitos, las prioridades y los arreglos de financiación. En este caso, la OTAN proporciona supervisión política y financiera.

Por otro lado están las contribuciones indirectas (o nacionales), que en volumen son las más importantes, y que resultan cuando, por ejemplo, un miembro ofrece equipo o tropas a una operación militar asumiendo los costes de la decisión de hacerlo.

3.3. *Tipos de procedimientos de contratación*

Los órganos de contratación de las distintas agencias y del resto de la estructura de la OTAN actúan con independencia entre ellos, cada uno como un centro de contratación propio. No obstante, son aplicables a todos ellos los principios fundamentales de la contratación pública, tales como la igualdad de oportunidades, la transparencia, la libertad de acceso, la rendición de cuentas y la cooperación empresarial, entre otros.

En función del tipo de bienes o servicios, de su urgencia, de quien sea el encargado de su licitación y de su fuente de financiación, se aplicarán las normas y métodos de contratación específicos de un contrato y determinarán un mayor o menor grado de posible competencia en la contratación.

Entre los procedimientos de contratación destaca como modelo de base el International

Competitive Bidding (ICB). En este procedimiento se adjudica el contrato a aquella empresa que, cumpliendo las normas administrativas y técnicas establecidas, haya ofertado el precio más bajo.

Entre los requisitos que se solicitan a las empresas para participar en cualquier licitación OTAN están el de pertenecer a un país miembro de la OTAN y el de estar certificado para licitar. En este aspecto, la entidad contratante por parte de la OTAN deberá aceptar como potenciales empresas ofertantes a aquellas que sean declaradas como elegibles por sus respectivos países; es lo que se conoce como Declaración de Elegibilidad (DoE). Cada DoE es específica para cada licitación, y en España se realiza a través de la Sede Electrónica del Ministerio de Defensa⁴⁰, siendo para ello un prerequisite estar registrada y con certificado en vigor en el Registro de Empresas de la Dirección General de Armamento y Material (DGAM)⁴¹.

Por otro lado, en múltiples contratos también se solicita la habilitación de seguridad de la empresa o de su personal con la acreditación NATO Facility Security Clearance Certificate (NSFCC). Los requisitos para esta habilitación se gestionan a través de la sección de Seguridad Industrial del Ministerio de Defensa⁴².

Otro procedimiento muy utilizado es el conocido como National Competitive Bidding (NCB), procedimiento que suele aplicarse en contratos de obra civil y en otros de menor cuantía, que tengan cierta urgencia, requieran experiencia nacional o sea improbable que atraigan el interés de licitadores de otros países más allá de ▷

⁴⁰ <https://sede.defensa.gob.es/acceda/procedimientos>
<http://sede.defensa.gob.es/acceda/prehome.html>

⁴¹ registroempresas@oc.mde.es

⁴² http://www.defensa.gob.es/ministerio/organigrama/sedef/dgam/sdginspeccion/seguridad_industrial@oc.mde.es

la nación anfitriona⁴³. El proceso de licitación se realiza acorde a las normas nacionales.

Otro procedimiento muy relevante, en especial en la NCIA (NATO Communications and Information Agency), es el que se conoce como Sole Source, que, como su nombre indica, se trata de un procedimiento de oferta y adjudicación a un único proveedor que se aplica a solicitud de la nación anfitriona, cuando lo aconsejan causas ciertas y de conveniencia operativa, de compatibilidad o de limitación del mercado.

Otro procedimiento también usado por la NCIA, aunque de menor importancia, es el conocido como Basic Ordering Agreement (BOA), que se utiliza cuando se prevé se van a realizar un número relevante de contratos por separado de un mismo concepto, con el fin de evitar negociaciones innecesarias. El primer paso del BOA es un contrato marco con un proveedor potencial para determinados bienes y servicios, en el que se disponen las condiciones básicas del acuerdo para compras futuras, seguido por una segunda fase en la que se dan las órdenes de compra particulares (*Purchase Order*).

Finalmente, está el procedimiento conocido como Limited Competition, en el que sólo un determinado grupo de suministradores puede participar (por ejemplo, los suministradores certificados por la OTAN para un equipamiento concreto).

Por último, subrayar que, como se ha indicado, el procedimiento de contratación a utilizar por defecto es el ICB y la aplicación de cualquier otro se considera una excepcionalidad y

requiere la aprobación específica de las naciones, para cada caso.

3.4. Procesos de contratación OTAN

Las organizaciones que componen la OTAN contratan anualmente por valor superior a 3.000 millones de euros. Su volumen de contratación puede ser muy superior a la acumulación de los presupuestos del año, una vez excluidos, entre otros, los costes de personal, dado que alguna de sus agencias actúa como central de compras para las necesidades no sólo de la OTAN, sino también de sus países miembros de forma individual o conjunta.

Este volumen de contratación se concentra en dos agencias de la OTAN: la NATO Support and Procurement Agency (NSPA) y la NATO Communications and Information Agency (NCIA).

3.4.1. NSPA

La NSPA es la principal agencia de la OTAN para el apoyo a operaciones y suministro de armamento, piezas de recambio, logística, alimentación, etcétera⁴⁴. La NSPA está orientada a las compras para el área operativa (por ejemplo, las misiones y operaciones) y la NCIA se orienta a la adquisición de infraestructura tecnológica (por ejemplo: mando, control, comunicaciones, inteligencia, vigilancia, reconocimiento⁴⁵).

Además de actuar como agencia de compras de la OTAN para sus operaciones, también actúa como central de compras para sus países miembros que de esta forma pueden ▷

⁴³ Se define nación anfitriona como «un país o agencia OTAN que es responsable de la implementación de un contrato NSIP». En el caso de que los países aliados ejerzan como nación anfitriona de obras civiles en sus territorios, se denominan «Territorial Host Nations». Incluso cuando se asigna una Territorial Host Nation, la política de la OTAN declara que hay que utilizar el procedimiento International Competitive Bidding, salvo que la nación anfitriona presente un caso convincente para no hacerlo.

⁴⁴ <http://www.nspa.nato.int/en/index.htm>

⁴⁵ Conocido como C4ISR.

TABLA 8
VOLUMEN DE CONTRATACIÓN NSPA

Año	Compromisos totales* (millones de euros)	N.º de contratos
2012	2.578	n.d
2013	2.628	n.d
2014	2.585	n.d
2015	3.388	n.d
2016	3.658	34.000

Fuente: NSPA Annual Report.

TABLA 9
ADJUDICACIONES DE CONTRATOS
POR VALOR SUPERIOR A 80.000 EUROS

Año	Volumen de órdenes de compra (PO) (millones de euros)	N.º de contratos
2012	401	665
2013	317	382
2014	415	497
2015	516	526
2016	828	410

Fuente: NSPA website.

TABLA 10
VALORES ACUMULADOS 2011-2015 EN CONTRATOS POR ENCIMA DE 80.000 EUROS

País	Valor acumulado (euros)	% total valor	N.º de contratos	% total contratos
EEUU	367.735.015	17	524	18
Francia	351.569.760	16	455	16
Reino Unido	295.526.422	14	263	9
Alemania	258.711.449	12	408	14
Turquía	188.745.206	9	220	8
Italia	177.019.916	8	198	7
España	100.026.986	5	189	6
Noruega	61.122.171	3	67	2
República Checa	48.123.878	2	34	1
Canadá	37.322.348	2	42	1
Otros	270.053.556	13	512	18
Total general	2.155.956.707	100	2.912	100

Fuente: NSPA website.

aprovechar las economías de escala de compras agrupadas del mismo suministro para distintos países.

La NSPA contrata anualmente con las más de 10.000 empresas registradas en su base de datos en el entorno de 3.000 millones de euros repartidos en unos 30.000 contratos⁴⁶. La mayor parte de los contratos son de mediana y pequeña cuantía.

En su página web se publica información sobre los adjudicatarios a partir de 80.000

euros, lo que significa en los últimos cinco años una media de 500 órdenes de compra con un volumen anual medio de 500 millones de euros.

La NSPA realiza gran número de sus procedimientos de compra a través de su servicio de Electronic Bidding⁴⁷, que requiere como uno de los pasos previos el registro en su Source File⁴⁸. ▷

⁴⁷ <http://www.nspa.nato.int/en/organization/procurement/procurement.htm>

⁴⁸ <http://www.nspa.nato.int/en/organization/procurement/supplier.htm>

⁴⁶ Estimación a partir del 2016 NSPA Annual Report.

La NSPA publicó, entre los años 2014 y 2016, un total de 361 contratos con valor unitario superior a los 800.000 euros, al que se presentaron un total de 1.501 ofertas, resultando un promedio de 4 ofertas por contrato.

A partir de los datos publicados en la web de la NSPA, que da detalles de los contratos con un volumen superior a los 80.000 euros, equivalente al 15 por 100 del total del valor de la contratación efectuada entre los años 2011 y 2015, podemos tener una idea de la participación de los diferentes países en los contratos más grandes, aunque, como ya se ha comentado, esto sólo es un reflejo de una pequeña parte del total de la contratación realizada.

3.4.2. NCIA

La NCIA es la Agencia de Información y Comunicaciones de la OTAN. Esta agencia licita contratos relacionados con informática, ciberdefensa, telefonía y proyectos del ámbito de C4ISR⁴⁹.

En el año 2016 se publicaron en la web 286 licitaciones por encima de 100.000 euros, con un valor total de 371 millones de euros. Si las desglosamos por tipos, el 50 por 100 de las licitaciones publicadas eran contratos Sole Source; cerca del 30 por 100, contratos ICB; el 7 por 100 son procedimiento BOA y el 3 por 100 Limited Competition.

Con los datos publicados en el momento de realizar este análisis, se puede decir que, de media, la NCIA licita anualmente, en contratos por encima de 100.000 euros, unos 300 contratos con un valor acumulado de 320 millones de euros. Hay que tener en cuenta, no obstante,

que por razones de confidencialidad y otras causas puede haber contratos por encima de esta cuantía que no se publican en la página web.

TABLA 11
ADJUDICACIONES DE CONTRATOS POR VALOR SUPERIOR A 100.000 EUROS

Año	N.º contratos	Valor en euros
2014*	132	126.886.300
2015	404	442.585.658
2016	286	371.475.523
2017**	161	134.895.417
Total periodo	983	1.075.842.898

* Periodo marzo/diciembre.

** Primer semestre del año.

Fuente: NCIA website.

En cuanto a la participación de países, es destacable la posición de Francia, EEUU, Bélgica y Reino Unido, que han tenido una participación activa en la agencia desde sus inicios, estando España en séptima posición por valor de contratos⁵⁰.

Es importante notar que en la OTAN⁵¹ no se desglosa el valor del contrato entre todos sus participantes, asignando el total al que actúa de líder coordinador del mismo. De esta forma, no se deja constancia, a nivel de las publicaciones de adjudicaciones, de la participación de subcontratistas en los contratos.

En la Tabla 13 se acumulan los resultados disponibles desde el año 2015 por tipo de procedimiento utilizado⁵², donde de nuevo se puede observar la dominancia de contratación vía el procedimiento Sole Source seguido por el procedimiento más general, el ICB. ▷

⁴⁹ Command, Control, Communications, Computers, Intelligence, Surveillance and Reconnaissance.

⁵⁰ En esta tabla se tuvo que ajustar el valor de la participación española con un contrato que, apareciendo publicada nota de prensa en la web de la NCIA sobre su adjudicación, no aparecía en los listados periódicos de contratos adjudicados.

⁵¹ A diferencia, por ejemplo, de la Agencia Europea del Espacio (ESA en inglés), que sí que hace desglose hasta por subcontratista.

⁵² En el año 2014 esta información no está disponible.

TABLA 12

ANÁLISIS POR PAÍSES DE LA EMPRESA ADJUDICATARIA PRINCIPAL EN CONTRATOS POR VALOR SUPERIOR A 100.000 EUROS

Países	2014-2017				Valor medio por contrato (euros)
	Contratos		Valor acumulado		
	Número	Porcentaje	En euros	En porcentaje	
Francia	104	11,0	420.916.213	38,0	4.047.271
EEUU	194	20,0	204.860.691	19,0	1.055.983
Bélgica	209	21,0	129.466.015	12,0	619.455
Reino Unido	106	11,0	112.429.653	10,0	1.060.657
Noruega	88	9,0	60.561.220	6,0	688.196
Holanda	120	12,0	54.085.895	5,0	450.716
España	12	1,2	24.622.228	2,2	2.051.852
Italia	41	4,0	19.871.017	1,8	484.659
Alemania	35	4,0	17.644.198	1,6	504.120
República Checa	1	0,1	15.809.765	1,4	15.809.765
Afganistán	8	1,0	14.249.995	1,3	1.781.249
Turquía	20	2,0	6.208.502	0,6	310.425
Luxemburgo	15	2,0	4.148.659	0,4	276.577
Irlanda	4	0,4	3.814.363	0,3	953.591
Rumanía	3	0,3	2.977.838	0,3	992.613
Canadá	4	0,4	1.549.350	0,1	387.337
Bulgaria	6	1,0	1.329.258	0,0	221.543
Suecia	3	0,0	1.306.890	0,0	435.630
Polonia	5	1,0	943.949	0,0	188.790
Dinamarca	1	0,0	379.233	0,0	379.233
Finlandia	2	0,0	291.518	0,0	145.759
Grecia	1	0,0	161.000	0,0	161.000
Hungría	1	0,0	110.179	0,0	110.179
Estonia	1	0,0	105.270	0,0	105.270

Periodo de análisis desde marzo de 2014 hasta junio de 2017.

Fuente: NCIA website ajustado por un contrato de 2015.

TABLA 13

PROCEDIMIENTOS DE ADJUDICACIÓN EN CONTRATOS POR VALOR SUPERIOR A 100.000 EUROS

Procedimiento	2015-2017				Valor medio (euros)
	Contratos		Valor		
	Número	Porcentaje	En euros	En porcentaje	
Sole Source	449	53	599.088.556	63	1.334.273
ICB	205	24	214.119.084	23	1.044.483
(Sin definir)	58	7	67.506.777	7	1.163.910
BOA	64	8	42.521.157	4	664.393
Competición Limitada	51	6	13.425.475	1	263.245
Otros	24	3	12.295.548	1	512.315
Total general	851	100	948.956.598	100	1.115.108

Fuente: NCIA website.

3.4.3. *Allied Command Operations (ACO)*

Otro centro relevante de contratación es el Mando Aliado de Operaciones⁵³, que tiene su sede principal en Mons, Bélgica, además de otras dos sedes operacionales en Brunssum (Países Bajos) y Nápoles (Italia).

Según los últimos datos disponibles, ACO publicó en 2014 veintitrés licitaciones con un valor aproximado de 22 millones de euros. Las licitaciones están principalmente financiadas por el presupuesto militar, siendo muchas de ellas para mantenimiento de los edificios: jardinería y limpieza. En todo caso, cada sede publica sus propias oportunidades de negocio dentro de los subapartados de la página web en *Business with ACO*⁵⁴. Las empresas interesadas en ser candidatas para dichas licitaciones están invitadas a completar y presentar el formulario de registro para licitadores (*Vendor Registration Form*).

3.4.4. *NATO Headquarters*

El NATO Headquarters es la sede del cuartel general de la OTAN⁵⁵. Se trata del centro político-administrativo de la Alianza y sede permanente del Consejo del Atlántico Norte. Cuenta con 2.000 miembros de delegaciones nacionales, 1.000 civiles y 500 militares. Anualmente publica entre 30 y 40 licitaciones, habiendo previsto 35 para el año 2017. La mayoría de las licitaciones está relacionada con actividades diarias (TIC, obras, gestión y mantenimiento de edificios, servicios de consultoría, etcétera).

Es importante señalar que existen más centros de contratación de la OTAN, que por espacio

no vamos a tratar aquí pero que son accesibles partiendo de la web general de OTAN⁵⁶.

3.5. *Las empresas españolas y la OTAN*

El organismo español que notifica a la industria nacional la intención de publicar la licitación de contratos asociados a los contratos OTAN en infraestructura⁵⁷ es la Subdirección General de Inspección, Regulación y Estrategia Industrial de Defensa (SDG INREID) de la DGAM⁵⁸.

Corresponde a la DGAM la misión de impulsar el apoyo institucional a la internacionalización de la industria española de defensa. Se trata de la ventanilla única industrial a través de la cual las empresas pueden recibir información y apoyo.

La DGAM actúa como punto de contacto que facilita asesoramiento y enlace entre las empresas y los representantes españoles en la OTAN, además de servir de enlace con otros organismos del Ministerio de Defensa con responsabilidades en el ámbito OTAN. Además emite información de las oportunidades de negocio OTAN de su competencia y es, como ya hemos mencionado anteriormente, el emisor de la «Declaración de Elegibilidad» para un contrato determinado.

4. Conclusiones

En el análisis realizado se ha mostrado de una forma simplificada una panorámica de las contrataciones por parte de las principales instituciones internacionales, UE y OTAN, ▷

⁵³ <http://www.shape.nato.int/>

⁵⁴ <http://www.aco.nato.int/financeandacquisition.aspx>

⁵⁵ http://www.nato.int/cps/en/natohq/topics_49284.htm

⁵⁶ <http://www.nato.int/cps/en/natohq/62249.htm>

⁵⁷ En terminología OTAN, el concepto infraestructura comprende todos los edificios e instalaciones necesarias para apoyar fuerzas militares, así como los equipos y sistemas necesarios para el desarrollo de planes operativos, que permitan a los mandos y fuerzas actuar con eficacia y eficiencia. Orden Ministerial 115/2007.

⁵⁸ <https://sede.defensa.gob.es/acceda/procedimientos>

instaladas en Bélgica y Luxemburgo. El periodo de estudio se ha centrado en los últimos años (a partir de 2014) y se han utilizado los datos disponibles en las webs de las instituciones en las que, en general, se publican los resultados únicamente a partir de ciertos umbrales, siendo los de la UE significativamente inferiores que los de la OTAN.

La UE es una organización amplia y con múltiples facetas. Recordemos los 33.233 beneficiarios de contratos en 2016 en campos de una gran diversidad. En general, la competencia es alta, dado que muchas entidades tienen una larga presencia en el mercado, lo que hace que ya estén contrastadas y tengan referencias. Por ello, las entidades que participan, esencialmente las que empiezan, deben focalizar su interés en aquellos campos en los tengan un alto nivel de competitividad.

Cada entidad contratante de la UE tiene sus objetivos particulares, por lo que, aunque el marco general es común, cada participación debe contemplarse como una actividad singular e independiente de previas experiencias de la empresa y seguir de forma estricta los procedimientos y lo establecido en los pliegos de contratación.

La OTAN es una organización internacional que funciona como una Administración Pública, por lo que también es necesario ceñirse estrictamente a lo establecido en los pliegos de condiciones. Por otro lado, por la naturaleza de lo contratado, nos enfrentamos, simplificando, a dos tipologías absolutamente diferentes. La primera, aquella que se aplicaría a mercados muy competitivos, en la que, cumplidos los requisitos técnicos, el precio es la variable más

relevante. La segunda, la que afecta a bienes o servicios muy exclusivos. Es aquí donde tecnologías muy específicas o proveedores ya contrastados reducen el número de competidores posibles. Si bien el número puede ser bajo, la exigencia es muy alta, en tiempo y recursos invertidos, para poder seguir la gestación de los contratos desde sus inicios y el desarrollo de las capacidades necesarias.

Respecto a la participación de las entidades españolas, podemos decir que, aunque está mejorando, todavía no está al nivel de la participación de otros países de nuestro entorno.

Entre las posibles razones de este desnivel está la ventaja inicial de las entidades de países que llevan trabajando muchos años con las instituciones, por llevar más tiempo en el mercado, frente al relativamente reciente, hablando en términos de décadas, proceso de impulso de presencia y compromiso en la participación en estos procesos de contratación de entidades españolas.

La existencia de ejemplos recientes de exitoso desarrollo de negocio en las instituciones por parte de entidades españolas es una muestra de que es posible labrarse un camino en las instituciones. No obstante, ello implica necesariamente un fuerte grado de compromiso, de recursos, de tiempo y una estrategia adecuada que sea capaz de concentrar el esfuerzo de forma eficiente en aquellas áreas de mayor capacidad. Además, es necesario entender lo que es esencial para cada institución en cada contratación y, como siempre, la habilidad para conducir a buen puerto cada contrato en el competitivo y a la vez enriquecedor mundo de las instituciones internacionales.