



Co-funded by
the European Union



Mejorar la EFP para lograr un impacto social: poner en práctica la contratación pública social

Deal4Good – Informe de Investigación PR1



EUROPEAN CENTER
FOR SOCIAL FINANCE



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΔΥΤΙΚΗΣ ΑΤΤΙΚΗΣ
UNIVERSITY OF WEST ATTICA



Deal4Good está financiado por la Unión Europea. No obstante, los puntos de vista y opiniones expresados son exclusivamente los del autor o autores y no reflejan necesariamente los de la Unión Europea ni los de la Agencia Ejecutiva en el ámbito Educativo y Cultural (EACEA). Ni la Unión Europea ni la EACEA pueden ser consideradas responsables de las mismas. Número de proyecto: 2024-1-DE02-KA220-VET-000244401



Co-funded by
the European Union



*Mejorar la EFP para lograr un impacto social:
poner en práctica la contratación pública
social*

Informe de investigación Deal4Good

Una investigación transnacional a pequeña escala sobre el mercado de la contratación pública social

Responsable de la actividad	Universidad de Ática Occidental
Socios participantes	Todos los socios
Estado	Final
Distribución	Público
Fecha	Julio 2025



EUROPEAN CENTER
FOR SOCIAL FINANCE



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΔΥΤΙΚΗΣ ΑΤΤΙΚΗΣ
UNIVERSITY OF WEST ATTICA



Co-funded by
the European Union



Descargo de responsabilidad

Deal4Good está financiado por la Unión Europea. No obstante, los puntos de vista y opiniones expresados son exclusivamente los del autor o autores y no reflejan necesariamente los de la Unión Europea ni los de la Agencia Ejecutiva en el Ámbito Educativo y Cultural Europeo (EACEA). Ni la Unión Europea ni la EACEA pueden ser consideradas responsables de las mismas. Número de proyecto: 2024-1-DE02-KA220-VET-000244401

Copyright © 2025, Consorcio Deal4Good, Todos los derechos reservados.

Este documento y su contenido son propiedad del Consorcio Deal4Good. Puede contener información sujeta a derechos de propiedad intelectual. La entrega de este documento o la divulgación de su contenido no otorga ningún derecho de propiedad intelectual. Queda prohibida la reproducción o difusión de este documento a terceros sin el consentimiento previo por escrito del autor o autores.



Esta obra está bajo una licencia Creative Commons Reconocimiento - NoComercial - CompartirIgual 4.0 Internacional (CC BY-NC-SA 4.0).



Co-funded by
the European Union



Resumen

Este documento, titulado **Informe de investigación Deal4Good**, es el primer producto oficial del proyecto Deal4Good. Deal4Good tiene como objetivo mejorar la Educación y Formación Profesional (EFP) para lograr un impacto social promoviendo la adopción de la **Contratación Pública Social (CPS)**. El informe se basa en las actividades realizadas en el marco del paquete de trabajo 2 (WP2) - Adquisición de conocimientos. Este paquete de trabajo se centró en identificar las lagunas existentes en la capacidad técnica y los marcos normativos que limitan la preparación de **las Empresas Sociales (ES)** y las **Autoridades Contratantes (AC)** para participar eficazmente en la CPS. Como tal, el informe sirve de investigación transnacional a pequeña escala. Para apoyar este esfuerzo, los socios del proyecto recopilaron y analizaron datos sobre el estado actual de la Economía Social y la SPP en sus respectivos países. En el informe se comparan los retos y las oportunidades de los distintos países socios y se incorporan los resultados de las entrevistas realizadas a las PE y las AC. Sus respuestas fueron analizadas y se interpretan en este documento. Además, el informe incluye un capítulo en el que se destacan estudios de casos seleccionados, identificados por los socios del proyecto como **mejores prácticas**. Las secciones finales presentan los principales resultados y las **conclusiones** generales de la investigación.

Palabras clave

Contratación pública sostenible (CPS), Valor social, Transnacional, Análisis documental, Buenas prácticas





Índice

Lista de cuadros	3
Lista de figuras	3
Lista de abreviaturas	4
Breve introducción al proyecto Deal4Good	5
1. Introducción	6
2. Antecedentes de los países socios	9
2.1 Alemania	9
2.2 Italia	14
2.3 Grecia	18
2.4 España	22
2.5 Malta	25
2.6 Rumanía	29
2.7 Bulgaria	32
2.8 Chipre	35
3. Selección de casos de usuarios y análisis documental	41
3.1 Recogida de datos	41
3.1.1 Metodología	41
3.1.2 Tratamiento de datos	43
3.2 Análisis de datos	43
3.2.1 Metodología	43
3.2.2 Resultados del cuestionario por país	44
3.2.3 Análisis comparativo y modelo de análisis estadístico	72
3.2.4 Identificación de puntos de bloqueo y plan de acción	86
4. Mejores prácticas	104
4.1 Objetivo	104
4.2 Casos prácticos	105
5. Conclusiones	119
6. Anexo I - Cuestionario para las PE	120





7. Anexo II - Cuestionario para las AC	126
8. Anexo III - Cuestionario sobre buenas prácticas	133





Lista de cuadros

TABLA 1 PRINCIPALES INDICADORES SOCIOECONÓMICOS DE ALEMANIA	10
CUADRO 2 INDICADORES CLAVE DEL SECTOR DE LA ES EN ALEMANIA	11
CUADRO 3 PRINCIPALES INDICADORES SOCIOECONÓMICOS DE ITALIA	15
CUADRO 4 INDICADORES CLAVE DEL SECTOR DE LA ES EN ITALIA	16
CUADRO 5 PRINCIPALES INDICADORES SOCIOECONÓMICOS DE GRECIA	19
CUADRO 6 INDICADORES CLAVE DEL SECTOR DE LA ES EN GRECIA	21
CUADRO 7 PRINCIPALES INDICADORES SOCIOECONÓMICOS DE ESPAÑA	23
CUADRO 8 INDICADORES CLAVE DEL SECTOR DE LA ES EN ESPAÑA	24
CUADRO 9 PRINCIPALES INDICADORES SOCIOECONÓMICOS DE MALTA	26
CUADRO 10 INDICADORES CLAVE DEL SECTOR DE LA ES EN MALTA	27
CUADRO 11 PRINCIPALES INDICADORES SOCIOECONÓMICOS DE RUMANÍA	30
CUADRO 12 INDICADORES CLAVE DEL SECTOR DE LA ES EN RUMANÍA	31
CUADRO 13 INDICADORES SOCIOECONÓMICOS CLAVE DE BULGARIA	33
CUADRO 14 INDICADORES CLAVE DEL SECTOR DE LA ES EN BULGARIA	33
CUADRO 15 PRINCIPALES INDICADORES SOCIOECONÓMICOS DE CHIPRE	35
CUADRO 16 INDICADORES CLAVE DEL SECTOR DE LA ES EN CHIPRE	37
CUADRO 17 RESULTADOS DEL CUESTIONARIO PARA ALEMANIA	45
CUADRO 18 RESULTADOS DEL CUESTIONARIO PARA ITALIA	48
TABLA 19 RESULTADOS DEL CUESTIONARIO DE GRECIA	52
TABLA 20 RESULTADOS DEL CUESTIONARIO PARA ESPAÑA	55
TABLA 21 RESULTADOS DEL CUESTIONARIO DE MALTA	58
TABLA 22 RESULTADOS DEL CUESTIONARIO DE BULGARIA	61
TABLA 23 RESULTADOS DEL CUESTIONARIO DE RUMANÍA	64
TABLA 24 RESULTADOS DEL CUESTIONARIO DE CHIPRE	68
TABLA 25 RESULTADOS DE LA CORRELACIÓN DE PEARSON	82
TABLA 26 RESULTADOS DE LA PRUEBA ANOVA	83
TABLA 27 RESULTADOS DE LA PRUEBA ANOVA	84
CUADRO 28 PUNTOS DE BLOQUEO IDENTIFICADOS Y PLANES DE ACCIÓN	88

Lista de figuras

FIGURA 1 DIAGRAMA METODOLÓGICO	7
FIGURA 2 GRÁFICO DE LOS PUNTOS DE BLOQUEO IDENTIFICADOS EN ALEMANIA	47
FIGURA 3 GRÁFICO DE LOS PUNTOS DE BLOQUEO IDENTIFICADOS EN ITALIA	50
FIGURA 4 GRÁFICO DE LOS PUNTOS DE BLOQUEO IDENTIFICADOS EN GRECIA	54
FIGURA 5 GRÁFICO DE LOS PUNTOS DE BLOQUEO IDENTIFICADOS EN ESPAÑA	57
FIGURA 6 GRÁFICO DE LOS PUNTOS DE BLOQUEO EN MALTA	60
FIGURA 7 GRÁFICO DE LOS PUNTOS DE BLOQUEO EN BULGARIA	63
FIGURA 8 GRÁFICO DE LOS PUNTOS DE BLOQUEO EN RUMANÍA	66
FIGURA 9 GRÁFICO DE LOS PUNTOS DE BLOQUEO EN CHIPRE	70
FIGURA 10 FAMILIARIDAD DE LOS PAÍSES SOCIOS CON EL PP Y EL PPE	72
FIGURA 11 CONOCIMIENTO DE LAS ESTRATEGIAS POR PARTE DE LAS PE DE LOS PAÍSES SOCIOS	73
FIGURA 12 PARTICIPACIÓN DE LOS PAÍSES SOCIOS EN EL PP Y EL PPE	74
GRÁFICO 13 FRECUENCIA DE PARTICIPACIÓN EN LICITACIONES	74





FIGURA 14 RESULTADOS COMPARATIVOS DE LA PARTICIPACIÓN EN EL PPE	75
FIGURA 15 CAPACIDAD DE LAS PE DE LOS PAÍSES SOCIOS PARA PARTICIPAR EN EL SPP	76
FIGURA 16 FAMILIARIDAD DE LOS AC DE LOS PAÍSES SOCIOS CON EL PP Y EL PPE	77
FIGURA 17 CONOCIMIENTO DE LAS AC DE LOS PAÍSES SOCIOS SOBRE LAS ESTRATEGIAS DE PPE	78
FIGURA 18 PARTICIPACIÓN DE LAS PARTES INTERESADAS EN LOS PROCEDIMIENTOS DE PPE POR PARTE DE LAS AC	80
FIGURA 19 CAPACIDAD DE LAS AC DE LOS PAÍSES SOCIOS PARA DESARROLLAR Y PUBLICAR SPP	81
FIGURA 20 BUENA PRÁCTICA DE ESPAÑA "EL COMERCIO JUSTO COMO PRINCIPIO BÁSICO DE LA CONTRATACIÓN PÚBLICA	105
FIGURA 21 BUENA PRÁCTICA DE ESPAÑA "EL COMERCIO JUSTO COMO PRINCIPIO BÁSICO DE LA CONTRATACIÓN" 106	106
FIGURA 22 BUENA PRÁCTICA DE ESPAÑA "TRANSFORMACIÓN DEL PETRÓLEO EN VALOR SOCIAL" 107	107
FIGURA 23 BUENA PRÁCTICA DE GRECIA "AMPLIACIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE LAS PE MEDIANTE LOTES RESERVADOS" 108	108
FIGURA 24 BUENA PRÁCTICA DE POLONIA "INCLUSIÓN SOCIAL A TRAVÉS DE LA CONTRATACIÓN LOCALIZADA" 109	109
FIGURA 25 BUENA PRÁCTICA DE BÉLGICA "INTEGRACIÓN DE CLÁUSULAS SOCIALES" 110	110
FIGURA 26 BUENA PRÁCTICA DE ALEMANIA "EMPLEO INCLUSIVO A TRAVÉS DE LA CIRCULARIDAD DE LAS TI" 111	111
FIGURA 27 BUENA PRÁCTICA DE SINGAPUR "DIGITALIZAR LA CONTRATACIÓN PÚBLICA"	112
FIGURA 28 BUENA PRÁCTICA DE NORUEGA, "CONTRATACIÓN ÉTICA CON SUPERVISIÓN GLOBAL DE LA CADENA DE SUMINISTRO"	113
FIGURA 29 BUENA PRÁCTICA DE ITALIA "LUCHA CONTRA LA EXPLOTACIÓN LABORAL EN LAS CADENAS DE SUMINISTRO DE MODA" 114	114
FIGURA 30 BUENA PRÁCTICA DE ITALIA "INCORPORACIÓN DE CRITERIOS SOCIALES EN LA CONTRATACIÓN SANITARIA" 115	115
FIGURA 31 BUENA PRÁCTICA DE ITALIA "PLAN DE ACCIÓN REGIONAL PARA UNA CONTRATACIÓN SOSTENIBLE E INTEGRADORA" 116	116
FIGURA 32 BUENA PRÁCTICA DE CHIPRE "DOBLE ENFOQUE DE LAS NORMAS SOCIALES Y MEDIOAMBIENTALES EN LA CONTRATACIÓN DE SERVICIOS DE LIMPIEZA" 117	117
FIGURA 33 BUENA PRÁCTICA DE CHIPRE "CONTRATACIÓN INCLUSIVA Y SOSTENIBLE DE MOBILIARIO PARA ESPACIOS DE INNOVACIÓN"	118

Lista de abreviaturas

WP	Paquete de trabajo
SE	Empresa social
CA	Autoridad contratante
SPP	Contratación pública social
KPI	Indicador clave de rendimiento





Breve introducción al proyecto Deal4Good

El **proyecto Deal4Good** es un proyecto europeo innovador que aborda los complejos retos de crecimiento a los que se enfrentan las Empresas Sociales (ES), que deben alcanzar simultáneamente el éxito comercial y generar un impacto social positivo. Aunque la UE ha dado pasos importantes para apoyar el desarrollo de las ES, las persistentes disparidades nacionales, la limitada escalabilidad y la escasez de profesionales cualificados siguen obstaculizando el progreso.

Uno de los principales retos reside en la **escasa disponibilidad de profesionales especializados en contratación pública social (CPPS)**, así como en la **falta de programas integrales de educación y formación profesional (EFP)** que doten a los profesionales de las competencias necesarias para ayudar a las PE a acceder a las oportunidades de contratación pública y beneficiarse de ellas.

Para colmar estas lagunas, Deal4Good se propone diseñar, poner a prueba e impartir un innovador **plan de estudios de "Experto en Contratación Social (SPE)"**. Este programa de formación de vanguardia capacitará a profesionales con antecedentes socioeconómicos para ayudar a las PE a liberar su potencial mediante una participación efectiva en la contratación pública.

El proyecto apoya dos **prioridades básicas de la UE**:

- **Adaptar la EFP a las necesidades del mercado laboral** mediante el desarrollo de competencias específicas y la reducción de la brecha entre la formación y la economía social;
- **Aumentar el atractivo de la EFP** mediante el aprendizaje combinado, las experiencias basadas en el trabajo y las herramientas digitales innovadoras.

Mediante la creación de un modelo de formación sólido y preparado para el futuro y el fomento de la colaboración intersectorial, Deal4Good equipa a los profesionales para que se conviertan en **facilitadores** clave del crecimiento inclusivo y sostenible de la contratación pública social en toda Europa.





1. Introducción

El paquete de trabajo 2 del proyecto Deal4Good tiene como objetivo **investigar las lagunas de desarrollo de vendedores y compradores en el ámbito de la contratación pública social (CPS)**. Esta investigación explora en profundidad tanto la preparación de las PE como la de los poderes adjudicadores para la contratación pública social. La asociación ha identificado las lagunas existentes (capacidad técnica, normativa, etc.) y ha analizado las barreras y oportunidades regionales y sectoriales específicas para aprovechar la dimensión transnacional de los proyectos. La investigación a pequeña escala pretende proporcionar a los socios, los grupos destinatarios y las audiencias internacionales pertinentes una comprensión clara de las necesidades de apoyo en el ámbito de la contratación social. Los resultados de la investigación se han plasmado en un innovador Informe de Investigación (PR1), que es el presente documento.

Este documento es el resultado del proyecto **Deal4Good**, denominado **"PR1 - Informe de investigación Deal4Good"**.

PR1 está diseñado para dirigirse a investigadores, empresas especializadas, instituciones públicas y empresas sociales y:

- Apoyar el desarrollo del currículo de formación.
- Servir como recurso clave para los futuros Expertos en Contratación Social (SPE) y formar parte integral de los materiales de formación (PR2).
- Informar sobre el desarrollo de las recomendaciones políticas (PR6), garantizando que se basan en una comprensión exhaustiva del contexto, los retos y las oportunidades.
- Guiar la creación de la Herramienta de Evaluación Digital de las Empresas Sociales, un producto crucial que permite a las SPE ser operativas y competitivas de inmediato.
a las SPE ser inmediatamente operativas y competitivas en el mercado laboral.

El Informe de Investigación Deal4Good es un producto importante, y la asociación se compromete a garantizar su **amplia difusión** para maximizar la comprensión y reutilización de la información recopilada y los resultados de la investigación. Se distribuye gratuitamente a través de diversos canales, entre ellos el sitio web del proyecto, las redes sociales, los boletines informativos y las plataformas del Programa Erasmus+ (EPAL, Plataforma de Resultados del Proyecto, etc.).

El informe estará disponible en todos los idiomas de los países socios. Este contenido **traducido** se compartirá con las empresas sociales y las autoridades contratantes de cada país, lo que facilitará una mejor comprensión de las ideas y recomendaciones del informe.





En la figura se presenta el diagrama metodológico que incluye todas las diferentes secciones del informe.

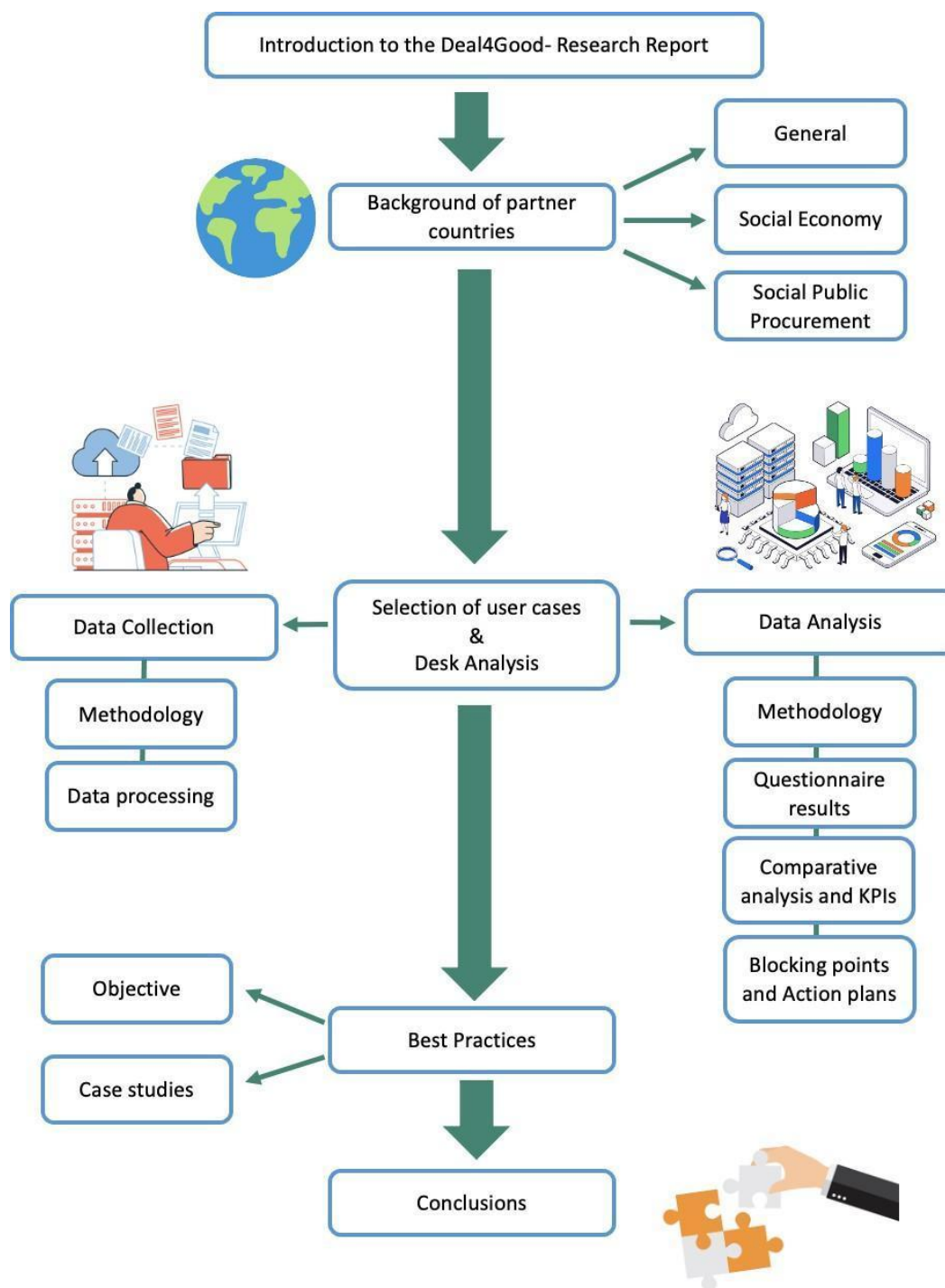


Figura 1 Diagrama metodológico





Tal y como se presenta en el diagrama anterior, el informe **se estructura** en varias secciones clave, cada una de las cuales se basa en la anterior para proporcionar una visión global y una perspectiva práctica sobre el estado de la contratación pública social (CPS) y la economía social (ES) en los países participantes.

El informe comienza con una visión general de los **antecedentes de cada país socio**. Esta sección introductoria incluye indicadores demográficos y económicos generales (por ejemplo, tamaño de la población, PIB, etc.) y esboza la situación actual de la economía social, incluido el número de Empresas Sociales (ES), sus tendencias de crecimiento y la madurez del ecosistema. Además, presenta una instantánea del estado de la contratación pública social, destacando las políticas y estrategias existentes y las principales partes interesadas a nivel nacional o regional.

El núcleo del documento se centra en la **selección de casos de usuarios y el análisis documental**. Esta sección se divide en varios capítulos:

La recopilación de datos explica la metodología utilizada para recoger las aportaciones de las Empresas Sociales y las Autoridades Contratantes, incluido el diseño y la administración de cuestionarios.

El análisis de datos presenta los resultados de la encuesta, desglosados por países. Incluye un análisis cualitativo y cuantitativo, visualizado mediante gráficos y apoyado por una interpretación narrativa. Un análisis comparativo entre países pone de relieve las pautas comunes y las percepciones específicas de cada país.

La identificación de los puntos de bloqueo se basa en los resultados de la encuesta para destacar los principales obstáculos a los que se enfrentan las PE a la hora de acceder o participar en los procesos de contratación pública, y el plan de acción para esbozar recomendaciones y medidas específicas para abordar cada punto de bloqueo identificado. El objetivo de estas medidas es mejorar la preparación de las PE, aumentar la capacidad institucional y promover prácticas de contratación inclusivas.

A continuación se incluye la sección "**Buenas prácticas**", que presenta una selección de estudios de casos internacionales en los que se exponen ejemplos de políticas, herramientas o iniciativas que han logrado aumentar la participación de las PE en la contratación pública. Estas prácticas sirven de inspiración y de modelos para su posible adaptación en los países participantes.

La sección final resume las **ideas clave** de todo el estudio. Destila las principales conclusiones de la recopilación y el análisis de datos, destaca las mejores prácticas pertinentes y presenta un conjunto de recomendaciones generales para fomentar ecosistemas de contratación pública más inclusivos y socialmente responsables.





2. Antecedentes de los países socios

Este capítulo ofrece una visión general del **panorama actual** en cada uno de los países socios participantes (Alemania, Italia, Grecia, España, Malta, Rumanía, Bulgaria y Chipre), con especial atención a la economía social y la contratación pública social (CPS). Comprender este "estado de la cuestión" es un paso crucial para contextualizar los resultados de la investigación del proyecto y formular recomendaciones significativas. El objetivo de esta sección es doble. En primer lugar, ofrece conocimientos básicos sobre los marcos de la economía social, los entornos jurídicos y las iniciativas políticas presentes en cada país. En segundo lugar, ayuda a establecer el grado de preparación de cada país para comprometerse con las prácticas de la SPP y aplicarlas. Este conocimiento básico permite al consorcio del proyecto interpretar con mayor precisión los resultados de los cuestionarios del WP2 y de las entrevistas realizadas a las Empresas Sociales (ES) y a las Autoridades Contratantes (AC). Al identificar las principales diferencias y similitudes en la madurez y aplicación de las iniciativas de economía social y las políticas de contratación pública, este capítulo constituye un valioso punto de referencia. Proporciona el contexto necesario para explicar los retos y las disparidades a nivel nacional en materia de capacidad técnica o normativa, al tiempo que pone de relieve las áreas de convergencia y las oportunidades compartidas entre los países. Además, trazar un mapa de la situación permite comprender mejor los factores estructurales y sistémicos que influyen en el éxito o las limitaciones de la SPP. Ayuda a descubrir **las dinámicas específicas de cada país**, como el apoyo gubernamental, los avances legislativos o las actitudes culturales hacia el valor social en la contratación.

En las siguientes secciones, se presenta **un perfil detallado** de cada país socio, ofreciendo perspectivas que apoyarán el análisis comparativo y guiarán las futuras intervenciones políticas y formativas a lo largo del proyecto Deal4Good.

2.1 Alemania

Datos sobre Alemania

Su economía es la mayor de Europa

Se enfrenta a los retos del envejecimiento de la población y las disparidades

Carece de una definición jurídica de empresa social No cuenta con un sistema oficial de registro de las ES Alberga 70 000 ES



Co-funded by
the European Union



Contexto general

Alemania, situada en el **corazón de Europa**, es la mayor economía del continente y un líder industrial mundial. Tiene un sistema parlamentario federal y está dividida en 16 Länder (estados). La economía está muy diversificada, con fuertes sectores manufactureros, sobre todo automoción, maquinaria y productos químicos. Los servicios aportan alrededor del 70% del PIB, la industria en torno al 27% y la agricultura menos del 1%. Desde el punto de vista social, Alemania se enfrenta a varios retos, como el **creciente envejecimiento de la población**, las **disparidades regionales en el desarrollo económico** (especialmente entre las regiones orientales y occidentales), el aumento del coste de la vivienda en las zonas urbanas y la integración de inmigrantes y refugiados. El desempleo de larga duración y el desempleo juvenil han disminuido, pero siguen siendo objeto de atención política.

Cuadro 1 Principales indicadores socioeconómicos de Alemania

Población total	84.075.075 (2025)
Tasa de empleo	77,2% (2024)
Tasa de desempleo	3,6% (abril 2025)
PIB per cápita (USD)	54.343,23

Economía social

Alemania cuenta con un **rico ecosistema de economía social**. Los principales tipos de organizaciones incluyen cooperativas, fundaciones, asociaciones (eingetragene Vereine) y gGmbH (sociedades de responsabilidad limitada sin ánimo de lucro). Estas entidades operan en los ámbitos de los servicios sociales, la educación, la salud, la integración, la economía circular y el desarrollo sostenible.

No existe una definición jurídica única de empresa social en Alemania, pero su reconocimiento es cada vez mayor. Las empresas sociales suelen combinar una misión social con enfoques empresariales, reinvierten los beneficios en su misión y a menudo siguen prácticas de gobernanza inclusivas.

Entre las redes nacionales y regionales de apoyo al sector figuran SEND (Social Entrepreneurship Netzwerk Deutschland) y DSEE (Deutsche Stiftung für Engagement und Ehrenamt). Aunque **no existe un sistema oficial de registro** o certificación específico para las empresas sociales, marcos jurídicos como la condición de entidad sin ánimo de lucro (Gemeinnützigkeit) y la forma gGmbH





ofrecen vías de reconocimiento.

Los principales ámbitos de actuación son los servicios sociales, la educación y la formación, la protección del medio ambiente, la integración de los inmigrantes y el empleo de grupos desfavorecidos.

Cuadro 2 Indicadores clave del sector de la ES en Alemania

Número de empresas sociales	70.000
Contribución del sector de la economía social al PIB y/o al empleo	~4,1% del empleo total 2.300.000 personas
Tasa de crecimiento	No disponible

Contratación pública social

En cuanto a las directrices, herramientas, manuales o plataformas en línea existentes, Alemania ofrece diversos recursos para apoyar la contratación pública socialmente responsable, entre ellos

- Kompass Nachhaltigkeit (Brújula de sostenibilidad): Una completa **plataforma en línea** que ofrece orientación, herramientas y estudios de casos sobre contratación pública sostenible.
- Kompetenzstelle für nachhaltige Beschaffung (KNB): El Centro de Competencia para la Contratación Sostenible ofrece **apoyo, plantillas y buenas prácticas**.
- Fairgabe Netzwerk: **Iniciativas regionales**, como la "Fairgabe" de Renania del Norte-Westfalia, promueven prácticas de contratación justas y sociales.

En cuanto a **las disposiciones legales** que apoyan la SPP, los criterios sociales pueden integrarse legalmente en la contratación pública en Alemania a través de:

- Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) - Ley contra las Restricciones de la Competencia
- Vergabeverordnung (VgV) - Reglamento de contratación pública
- UVgO - Reglamento de contratación por debajo de los umbrales

Permiten a los poderes adjudicadores incluir **consideraciones sociales y medioambientales** en los criterios de adjudicación, las cláusulas de ejecución de los contratos y las condiciones de elegibilidad. Las directivas de la UE (2014/24/UE) se transponen plenamente a la legislación nacional, lo que permite un compromiso específico con las empresas sociales.





Además, en Alemania existen algunas **oportunidades** de aprendizaje, aunque todavía no están muy extendidas en la educación formal. Algunas oportunidades de formación emergentes son

- Talleres y seminarios web de la KNB: Ofrecen sesiones periódicas sobre aspectos jurídicos y prácticos de la CPS
- Programas de cámaras regionales: por ejemplo, Handwerkskammer e IHK ofrecen seminarios locales
- Universidades y ciencias aplicadas: Algunas instituciones incluyen la contratación sostenible en los programas de gestión pública o sostenibilidad
- Aprendizaje informal: A través de ONG y redes de empresas sociales como SEND e.V.

La responsabilidad de configurar y aplicar la contratación pública socialmente responsable y la política de economía social en Alemania se distribuye entre múltiples niveles de gobierno e instituciones, lo que refleja la naturaleza federal y descentralizada del sistema de gobernanza del país.

A. Instituciones a nivel federal

1. Ministerio Federal del Interior y de la Comunidad (BMI)

El Ministerio Federal del Interior y de la Comunidad (BMI) desempeña un papel central en la aplicación de la contratación sostenible en la administración federal de Alemania. Supervisa la Oficina de Contratación Pública (BeschA), que es la mayor agencia de contratación civil de la administración federal. Además, el Ministerio alberga el Centro de Competencia para la Contratación Sostenible (KNB), que actúa como principal órgano consultivo en asuntos relacionados con la contratación sostenible. Además, el IMC preside el Grupo de Trabajo Interministerial sobre Contratación Sostenible (IMA nÖB), que se encarga de coordinar los esfuerzos de contratación sostenible en todos los ministerios federales.

2. Ministerio Federal de Economía y Acción por el Clima (BMWK)

El **Ministerio Federal de Economía y Acción por el Clima (BMWK)** es responsable de dar forma al marco jurídico general que rige la contratación pública en Alemania, incluida legislación como la GWB y la VgV. El Ministerio promueve objetivos clave como la eficiencia económica, la innovación y la participación activa de las pequeñas y medianas empresas (PYME). También supervisa el Centro de Competencia para la Contratación Innovadora (KOINNO).

3. Ministerio Federal de Cooperación Económica y Desarrollo (BMZ)

El Ministerio Federal de Cooperación Económica y Desarrollo (BMZ) se ocupa de las dimensiones internacionales de la política de contratación pública. Se centra en la integración de los principios del comercio justo y los derechos humanos en las cadenas de suministro mundiales. El BMZ apoya iniciativas como *Servicestelle Kommunen in der Einen Welt (SKEW)* y promueve herramientas como





la plataforma *Kompass Nachhaltigkeit*.

4. Ministerio Federal de Trabajo y Asuntos Sociales (BMAS)

El **Ministerio Federal de Trabajo y Asuntos Sociales** (BMAS) desempeña un papel clave en la integración de los objetivos sociales en la contratación pública. Se ocupa de cuestiones cruciales como las normas laborales, la accesibilidad, la inclusión social y la no discriminación. El BMAS también es responsable de definir los grupos destinatarios relevantes para la contratación social, como los desempleados de larga duración y las personas con discapacidad, garantizando que las prácticas de contratación apoyen activamente a estas poblaciones. Además el Ministerio emite directivas de contratación aplicables en su ámbito administrativo y en todas sus instituciones subordinadas, orientándolas hacia enfoques de contratación socialmente responsables.

5. Ministerio Federal de Medio Ambiente, Protección de la Naturaleza, Seguridad Nuclear y Protección de los Consumidores (BMUV)

El **Ministerio Federal de Medio Ambiente, Protección de la Naturaleza, Seguridad Nuclear y Protección del Consumidor** (BMUV) es responsable de orientar la dimensión medioambiental de la contratación pública sostenible en Alemania y trabaja a través de agencias como la Agencia Federal de Medio Ambiente (UBA).

6. Ministerio Federal de Defensa (BMVg)

El **Ministerio Federal de Defensa** (BMVg) es responsable de la gestión de importantes actividades de contratación pública, principalmente a través de su agencia de contratación especializada, la Oficina Federal de Equipamiento, Tecnología de la Información y Apoyo en Servicio del Bundeswehr (BAAINBw). Aunque el Ministerio opera con arreglo a normativas específicas adaptadas a la contratación pública en el ámbito de la defensa, como la VSVgV, sigue ajustándose a los principios generales de la contratación pública expuestos en el GWB, incluidos los compromisos de sostenibilidad cuando proceda.

B. Instituciones estatales

Las instituciones estatales alemanas desempeñan un papel crucial en la regulación de la contratación pública por debajo de los umbrales de la UE. Cada uno de los **16 estados federales** suele adoptar el marco nacional de la UVgO, pero aplica modificaciones específicas de cada estado a través de sus propias leyes de contratación pública (Landesvergabegesetze). Estas leyes pueden incluir disposiciones obligatorias relacionadas con objetivos sociales y medioambientales, como la aplicación de prácticas de comercio justo o el cumplimiento de las normas laborales de la OIT. Las competencias en materia de contratación pública suelen estar repartidas entre los ministerios de Economía, Interior, Hacienda o Asuntos Sociales. Para orientar a los compradores públicos, se publican reglamentos administrativos (Verwaltungsvorschriften, o VwV), que suelen ser vinculantes para las autoridades municipales. En apoyo de la contratación pública sostenible (CPS), algunos Estados también han creado unidades dedicadas a la sostenibilidad o centros de competencia para





ofrecer orientación y crear capacidad a nivel local.

C. Instituciones municipales

En Alemania, las instituciones a nivel municipal, que comprenden **ciudades, pueblos y distritos**, son actores clave en la contratación pública, y en conjunto representan aproximadamente la mitad o más del gasto total en contratación pública del país. A nivel municipal, la contratación social se integra cada vez más a través de directrices de contratación local y resoluciones del ayuntamiento que exigen prácticas comerciales sostenibles o justas. Los municipios también integran criterios sociales directamente en sus procesos de licitación, incluidos los criterios de adjudicación y las cláusulas contractuales. Muchos participan en iniciativas como Fairtrade Towns, que promueve prácticas éticas de contratación en todas las operaciones del gobierno local. Ejemplos concretos de actuación municipal son la adquisición de ropa de trabajo justa en Würzburg y Dortmund, el uso obligatorio de papel reciclado en Friburgo y la cooperación intermunicipal en iniciativas de sostenibilidad en Ravensburg.

2.2 Italia

Datos sobre Italia

- Tiene la tercera economía más grande de Europa
- Se enfrenta a los retos del estancamiento económico y el envejecimiento demográfico
- Tiene uno de los marcos jurídicos más estructurados para las empresas sociales Cuenta con un sistema de registro oficial para las organizaciones de la economía social Alberga 393 000 ES

Contexto general

Italia es miembro fundador de la Unión Europea y de la zona euro, con una larga tradición de gobernanza regional, solidaridad social y sólidas instituciones públicas. Con una población de unos 59 millones de habitantes, **es la tercera economía de** la UE por PIB nominal. Italia tiene una economía diversificada basada en una combinación de fabricación avanzada, industrias de diseño líderes en el mundo, un vibrante sector servicios y pequeñas y medianas empresas (PYME), que forman la espina dorsal de su tejido productivo y representan más del 99% de todas las empresas.

El norte del país está muy industrializado y orientado a la exportación, mientras que el sur (el "Mezzogiorno") sufre un subdesarrollo persistente, tasas de empleo más bajas y altos niveles de pobreza y exclusión social. Italia mantiene un sólido sistema de bienestar; sin embargo, el





estancamiento económico, el **envejecimiento demográfico** y las desigualdades regionales han creado una presión creciente sobre los servicios públicos y la sostenibilidad fiscal. En 2024, la edad media alcanzará los 48,7 años y la tasa de natalidad caerá a una de las más bajas de Europa, lo que agravará la crisis de envejecimiento de la población y reducirá la población activa.

En este contexto en evolución, el papel de la economía social y las empresas sociales está ganando reconocimiento como herramienta para abordar los retos socioeconómicos y promover la cohesión territorial. Italia cuenta con uno de los **marcos jurídicos** más estructurados **de Europa para las cooperativas** sociales, pero el potencial de la contratación pública social sigue estando muy infrautilizado. A pesar del estímulo de la UE y de la disponibilidad de instrumentos jurídicos (por ejemplo, contratos reservados, cláusulas sociales), las autoridades públicas siguen tardando en integrar el valor social en las políticas de contratación.

El impulso político actual en torno a las transiciones verdes e inclusivas hace de Italia un contexto prometedor, aunque complejo, para capacitar a una nueva generación de profesionales que puedan aprovechar la CPS para liberar todo el potencial de las empresas sociales.

Cuadro 3 Indicadores socioeconómicos clave de Italia

Población total	59.138.234
Tasa de empleo	62,9% (2024)
Tasa de desempleo	6,5% (abril 2025)
PIB per cápita (USD)	39.003,32

Economía social

Italia cuenta con uno de los ecosistemas **de economía social más estructurados y diversos** de Europa, con profundas raíces históricas y una amplia gama de formas organizativas. El sector ha adquirido una relevancia cada vez mayor a la hora de abordar las desigualdades socioeconómicas, promover la cohesión territorial y apoyar la inclusión laboral, especialmente en comunidades vulnerables o marginadas.

La economía social en Italia incluye un amplio **espectro de entidades**, desde las cooperativas sociales tradicionales hasta las empresas sociales definidas más recientemente en la legislación nacional. **Las cooperativas** sociales son los actores más destacados, reconocidas legalmente desde la década de 1990 y clasificadas como de tipo A (que prestan servicios sociales, sanitarios y educativos) o de tipo B (que facilitan la integración laboral de grupos desfavorecidos). Estas organizaciones se rigen democráticamente, reinvierten los beneficios en su misión y desempeñan un papel crucial en la prestación de servicios sociales y el desarrollo comunitario.





Junto a las cooperativas, las **asociaciones, fundaciones y sociedades de ayuda mutua** operan en diversos sectores como la cultura, el deporte, la vivienda y la sostenibilidad medioambiental. Desde la introducción del Decreto Legislativo n.º 155/2006 y la posterior Reforma del Tercer Sector (Decretos n.º 106/2016 y n.º 112/2017), Italia ha formalizado el concepto de "empresa social" como un estatuto jurídico aplicable a diversas formas jurídicas, incluidas las sociedades de responsabilidad limitada, siempre que persigan objetivos sociales y sigan normas específicas de gobernanza y reinversión de beneficios.

Italia se beneficia de un rico ecosistema de **estructuras de apoyo** que promueven, representan y desarrollan la economía social. Organizaciones paraguas nacionales como Legacoop Sociali, Confcooperative Federsolidarietà y el Forum del Terzo Settore ofrecen defensa, formación, diálogo político y desarrollo de capacidades a miles de entidades afiliadas. Instituciones de investigación y políticas como EURICSE (Instituto Europeo de Investigación sobre Empresas Cooperativas y Sociales) y AICCON (Asociación Italiana para la Promoción de la Cultura de la Cooperación y el No Lucro) producen datos estratégicos, estudios académicos y análisis de impacto que informan a las partes interesadas tanto públicas como privadas.

Italia fue uno de los primeros países europeos en adoptar una **definición** jurídica específica de **empresa social**, a partir del Decreto Legislativo 155/2006 y reforzada por la Reforma del Tercer Sector (2016-2017). Para ser considerada empresa social, una organización debe:

- Perseguir una misión social claramente definida (por ejemplo, integración laboral, servicios de bienestar, educación, cultura).
- Operar de forma estable y empresarial (no meramente ocasional o voluntaria)
- reinvertir al menos el 50% de los beneficios en sus objetivos sociales
- Adoptar mecanismos de gobernanza inclusivos y democráticos
- Presentar un informe social anual (bilancio sociale)

Estos criterios pretenden garantizar que las empresas sociales mantengan un fuerte enfoque en el impacto social al tiempo que funcionan como actores profesionales y económicamente sostenibles.

En Italia, las empresas sociales operan en una amplia **gama de sectores**, a menudo alineados con objetivos de interés público. Los campos más comunes incluyen, integración laboral de grupos desfavorecidos (especialmente a través de cooperativas de tipo B), servicios de salud y asistencia social, educación y formación, servicios ambientales y agricultura sostenible, regeneración urbana y vivienda, industrias culturales y creativas y, por último, turismo social e iniciativas de economía circular.

En cuanto **a los sistemas de registro**, desde 2021, el Registro Único Nacional del Tercer Sector (RUNTS) se ha convertido en el sistema de registro oficial para las organizaciones de la economía social, incluidas las empresas sociales reconocidas. El RUNTS está gestionado por el Ministerio de Trabajo y Políticas Sociales y garantiza la transparencia, la personalidad jurídica y el acceso a la financiación pública y a los beneficios fiscales.





Se puede acceder a cuadros de mando interactivos sobre el tamaño, la distribución y el rendimiento de la economía social italiana a través del **Portal Estadístico EURICSE**: <https://euricse.eu/en/>.

Cuadro 4 Indicadores clave del sector de la ES en Italia

Número de empresas sociales	393.000
Contribución del sector de la economía social al empleo	8,80%
Tasa de crecimiento	3-5%

Contratación pública social

Italia ofrece varias **directrices y herramientas** que apoyan la contratación socialmente responsable. Por ejemplo, la **Guía de Compra Social** de la Comisión Europea, aunque de origen europeo, es ampliamente consultada por los poderes adjudicadores italianos.

A nivel nacional, el **Código de Contratación** Pública (DLG 50/2016, modificado por el Decreto Legislativo 209/2024) incorpora explícitamente cláusulas sociales y permite a las autoridades reservar oportunidades de licitación para entidades como cooperativas sociales que emplean a personas desfavorecidas.

El código de contratación de Italia ofrece dos **mecanismos clave que potencian la Contratación Pública Social**:

1. Las cláusulas sociales: Los artículos 57 y 61 permiten a los poderes adjudicadores incluir requisitos laborales y de integración social directamente en los anuncios de licitación (por ejemplo, la obligación de contratar a personas con discapacidad o desfavorecidas, e incluso reservar contratos exclusivamente para empresas sociales que reúnan los requisitos).
2. Criterios de recompensa: A partir de diciembre de 2019, la ley de contratación incluye bonificaciones de evaluación para las empresas que demuestren un impacto social positivo, incluido el desempeño ambiental, laboral o social, lo que garantiza que las licitaciones no se basen únicamente en los costes.

En cuanto a **las oportunidades de formación** formal e informal, están surgiendo gradualmente en Italia:

- Las autoridades regionales de contratación organizan talleres y seminarios web para ayudar a las administraciones locales a aplicar las cláusulas sociales.
- Entidades nacionales, como la ANAC, el Ministerio de Empresas y Made in Italy (MiSE) y el Ministerio de Trabajo y Políticas Sociales, ofrecen sesiones de formación ocasionales sobre contratación socialmente responsable.





- Las organizaciones paraguas (por ejemplo, Legacoop Sociali, Forum del Terzo Settore, AICCON) se asocian a veces con universidades para impartir cursos sobre CPS dentro de planes de estudios más amplios sobre economía social, aunque los programas de certificación estructurados a escala nacional siguen siendo limitados.

Por último, la **responsabilidad** de la SPP en Italia está repartida entre varias instituciones. **La ANAC (Autoridad Nacional Anticorrupción)** supervisa el cumplimiento de la contratación y garantiza la aplicación de las obligaciones legales y sociales. **El Ministerio de Empresas y Made in Italy (MiSE)** codiseña las políticas de contratación y coordina las plataformas digitales de contratación. **El Ministerio de Trabajo y Políticas Sociales gestiona el registro RUNTS** y concede beneficios fiscales vinculados a las entidades de economía social que participan en la contratación. Además, **las autoridades públicas locales** (regiones, provincias, municipios) son a menudo los principales organismos de ejecución, especialmente en las zonas descentralizadas que ponen a prueba las prácticas de la SPP; algunas regiones, como Lombardía y Trentino, han desarrollado sus propias directrices sobre cláusulas sociales.

2.3 Grecia

Datos sobre Grecia

- Su economía se basa principalmente en el sector terciario
- Se enfrenta a los retos de una elevada tasa de desempleo y el envejecimiento demográfico
- El término "empresa social" es relativamente nuevo en el contexto griego.
- No dispone de directrices ni de un plan estratégico para la aplicación de la contratación pública
- social Cuenta con un sistema de registro oficial para las organizaciones de la economía social
- Acoge a casi 3.000 ES

Contexto general

Grecia está situada en **el sureste de Europa**, comprende la parte meridional de la zona de los Balcanes y cuenta con miles de islas en los mares Egeo y Jónico. Limita con Albania, Macedonia del Norte, Bulgaria y Turquía. Tiene una superficie de 132.049 kilómetros cuadrados y un extenso litoral de 13.676 kilómetros, incluidas las islas de los mares Egeo y Jónico. Esto sitúa a Grecia en el undécimo puesto entre los países con mayor extensión de costa. La población de Grecia es de 10.482.487 habitantes, de los cuales el 51,1% son mujeres y el 48,9% hombres.

El PIB de Grecia fue de 237.573 millones de euros, según datos provisionales de 2024. **La economía griega** se basa principalmente en el sector terciario, con importantes contribuciones





del turismo, los servicios, el transporte marítimo, la industria y la agricultura. En 2023, la agricultura contribuía en torno al 3,34% al PIB de Grecia, el 15,28% procedía de la industria y el 68,64% del sector servicios. **La tasa de empleo** en Grecia se situó en una media del 84,7% desde 2001 hasta 2024, alcanzando un máximo histórico del 92,7% en el segundo trimestre de 2008 y un mínimo histórico del 72,2% en el cuarto trimestre de 2013. El número de desempleados³ para el mes de abril de 2025 ascendía a 811.324 personas, un 6,9% menos que en abril de 2024. El 54,2% tiene una duración continuada del desempleo igual o superior a 12 meses, mientras que el 45,8% tiene una duración continuada del desempleo inferior a 12 meses. El mayor número de desempleados se registra en la Región de Ática, con 263.385 personas (32,5%), y en la Región de Macedonia Central, con 160.313 personas (19,8%).

Con un 22,7% de la población mayor de 65 años, Grecia se enfrenta a retos relacionados con **el envejecimiento demográfico**. Además, la inflación (2,0%) y el estancamiento de los salarios contribuyen a una crisis del coste de la vida, que afecta al sentimiento de la población y da lugar a protestas y huelgas. El riesgo de pobreza se sitúa aproximadamente en el 26,0% en 2023.

Cuadro 5 Principales indicadores socioeconómicos de Grecia

Población total	10.482.487 (2021)
Tasa de empleo	90,5% (2024)
Tasa de desempleo	8,3% (abril 2025)
PIB per cápita (USD)	24.720

Economía social

El término "**empresa social**" es relativamente nuevo en el contexto griego y **está ausente de la legislación griega**. Según la Ley 4430/2016, la "Economía Social y Solidaria" se define como "la suma de actividades económicas basadas en una forma alternativa de producción, distribución, consumo y reinversión, fundamentada en los principios de democracia, igualdad, solidaridad, cooperación y respeto por las personas y el medio ambiente."

La misma Ley (artículo 3) define los criterios para que una organización sea reconocida como parte de la economía social.

a. **Las Empresas Sociales Cooperativas (ESC)**, definidas en el artículo 14, son cooperativas civiles regidas por la Ley 1667/1986, con objeto estatutario de servir al beneficio colectivo y social, tal y como se recoge en los apartados 3 y 4 del artículo 2. Están reconocidas legalmente como entidades mercantiles. Se clasifican en **Empresas Cooperativas Sociales de Inclusión** (incluyendo las SCEIs de





Inclusión para Grupos Vulnerables y las SCEs de Inclusión para Grupos Especiales), **Cooperativas Sociales de Responsabilidad Limitada, Cooperativas de Trabajo Asociado.**

El principal ámbito de actividad de las ES (2021) es la educación, con un 11% de cuota; le siguen el comercio al por mayor y al por menor (excluidos los vehículos de motor y las motocicletas), las actividades de las organizaciones y las actividades de servicios alimentarios, con aproximadamente un 7%.

A nivel nacional, **la Economía Social y Solidaria (ESS) en Grecia está coordinada** por el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Además, está regulada por otros cuatro ministerios: el Ministerio del Interior, el Ministerio de Economía y Desarrollo, el Ministerio de Sanidad y el Ministerio de Desarrollo Rural y Alimentación. La Ley 4430/2016 creó la Secretaría Especial de Economía Social y Solidaria, órgano rector encargado de identificar, apoyar y supervisar el sector de la ESS.

La representación institucional de los actores de la Economía Social y Solidaria es cada vez más fuerte, y las Asociaciones Secundarias de actores de la Economía Social y Solidaria están respondiendo a su papel. Once de las trece Regiones de Grecia han **creado Asociaciones de Entidades de la Economía Social y Solidaria** en 2023 con un enfoque democrático.

Grecia cuenta con **12 uniones** regionales reconocidas en virtud de la Ley 4430/2016, que representan a las empresas sociales y promueven el emprendimiento social en todo el país. Actúan como centros de apoyo, ofreciendo programas de desarrollo empresarial, innovación social y formación. A nivel nacional, la Confederación Panhelénica actúa como organización paraguas, representando a 8 de estos sindicatos. La Red KAPA (Centro de Apoyo y Desarrollo de Empresas Cooperativas) también apoya al sector a través de la educación cooperativa y la promoción de políticas.

Grecia ha experimentado un fuerte crecimiento de su ecosistema de economía social, con un número cada vez mayor de **órganos consultivos, oficinas de apoyo, aceleradoras y uniones de redes**. Once de las trece regiones del país cuentan ahora con uniones secundarias activas que ofrecen apoyo a los interesados en el voluntariado, la adhesión o la creación de una empresa social. También ha crecido el interés académico, con la aparición de programas de posgrado y de aprendizaje permanente, como los de la Universidad Helénica Abierta y la Universidad de Creta. Iniciativas como la Universidad Popular de Economía Social y Solidaria (univsse.gr) promueven el compromiso ciudadano. El Gobierno apoya al sector mediante actos de sensibilización y espacios como el reabierto "Merchants Arcade", que acoge a empresas sociales y sus productos.

Además, algunas iniciativas no se dirigen exclusivamente a entidades de economía social, pero pueden ser relevantes:

- La Incubadora de Startups de Atenas está gestionada por la Cámara de Comercio e Industria de Atenas, con el apoyo del Ayuntamiento de Atenas: ATHENS STARTUP INCUBATOR (theathensincube.gr).





- El Ayuntamiento de Atenas también gestiona una aceleradora: <http://www.innovathens.gr/en>.

Muchas fundaciones, ONG y redes apoyan iniciativas de la sociedad civil y pueden ayudar a entidades de la economía social, por ejemplo

- Programas de incubación y aceleración (para startups): ACEin | Centro Ateniense para el Emprendimiento y la Innovación, [Orange Grove](#)
- Servicios de asesoramiento: [Militos Consulting](#), [Social Dynamo](#)
- Formación: [HIGGS](#), [Athens Makerspace](#)
- Desarrollo de capacidades y acceso a la financiación: [Microcréditos y microfinanciación | Action Finance Initiative](#), [Servicios de desarrollo empresarial | The People's Trust](#)

Por último, existe un sistema ([Greek registration system for SEs](#)) para registrar una empresa como parte de la Economía Social y Solidaria. El procedimiento de registro incluye la presentación de una solicitud electrónica con los estatutos de la organización adjuntos, junto con los documentos adicionales requeridos (que se indican en la Decisión Ministerial y varían en función del tipo de entidad). Concretamente, en el caso de constitución de Cooperativas de Trabajo Asociado, se exige también el seguro de los socios (como profesionales autónomos). Con el certificado de registro y el inicio de las operaciones, la empresa puede comenzar su actividad comercial.

Cuadro 6 Indicadores clave del sector de la ES en Grecia

Número de empresas sociales	2.609
Contribución del sector de la economía social al empleo	1.549 Unidades de trabajo anuales (2021) 45.598.399 (2021)
Tasa de crecimiento	2.144 SE en 2022, 2.609 SE en 2025 Tasa de crecimiento 6,75% anual

Contratación pública social

En Grecia, existe un marco legal que permite a las organizaciones de la Economía Social y Solidaria (ESS) participar en las licitaciones del sector público, mientras que la Contratación Pública Socialmente Responsable (CPSS) también se está fomentando gradualmente a través del **Plan de Acción para la Economía Social** que incluye acciones que deben aplicarse antes de 2027. Más concretamente, la 6ª acción de este Plan está dedicada a la "Capitalización de la Compra Pública Socialmente Responsable (CPSS) en el desarrollo de la Economía Social y Solidaria (ESS)" y la 7ª acción también está relacionada con las organizaciones de la ESS y se refiere a la "Formación de las organizaciones de la Economía Social y Solidaria sobre el marco de la contratación pública". Para la





6ª acción del Plan de Acción para la Economía Social, la Secretaría General de Apoyo al Empleo, el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales y la Autoridad Única de Contratación Pública son los **organismos responsables**.

No existen **directrices ni un plan estratégico** para la aplicación de la contratación pública social, pero uno de los resultados previstos de la 6ª acción mencionada es la elaboración de documentos específicos para la contratación pública social.

El Ministerio de Desarrollo es responsable de la planificación y ejecución de todos los programas y herramientas económicos relacionados con la financiación, así como de las actividades de las empresas de la ESS. Participa en los procesos de contratación pública junto con los **Ministerios de Interior y Justicia**, y la **Autoridad Única de Contratación Pública**. El Ministerio del Interior es corresponsable de las contrataciones públicas a organizaciones de ESS. El **Ministerio de Sanidad** es responsable del funcionamiento de la Federación Panhelénica de Cooperativas Sociales de Responsabilidad Limitada. **El Ministerio de Desarrollo Rural** es responsable de las cooperativas agrícolas y de las cooperativas de mujeres. Por último, el **Ministerio de Medio Ambiente y Energía** es responsable de las comunidades energéticas.

En cuanto a las contrataciones públicas socialmente responsables, las organizaciones de ESS entran en contacto con los municipios (Autoridades Locales de Primer Grado) principalmente durante la ejecución de Contrataciones Públicas Socialmente Responsables (CPSS) y la conclusión de **contrataciones programáticas**. Además, las autoridades locales de primer grado tienen la capacidad de crear un entorno favorable para las iniciativas de ESS, siempre que dispongan de los recursos y la voluntad de emprender dicha acción.

2.4 España

Datos sobre España

- ☐ Tiene la cuarta economía más grande de la Eurozona
- ☐ Se enfrenta al reto del envejecimiento de la población
- ☐ Tiene una economía social con una gran variedad de organizaciones
- ☐ Sigue directrices basadas en directivas de la UE para apoyar la contratación pública social
- ☐ Carece de un sistema de registro oficial para las organizaciones de la economía social
- ☐ Acoge a 43 000 ES

Contexto general



Co-funded by
the European Union



España es un país **del sur de Europa** situado en la Península Ibérica, conocido por su rico patrimonio cultural y la diversidad de sus paisajes, que incluyen playas, montañas y ciudades históricas. Tiene una población aproximada de 49,15 millones de habitantes y es la cuarta economía de la zona euro. La economía española es diversa, con una importante contribución del sector servicios, que representa alrededor del 70% del PIB e incluye el turismo, las finanzas y las tecnologías de la información. El sector industrial, que incluye la industria manufacturera, la construcción y la energía, representa alrededor del 25% del PIB, mientras que la agricultura contribuye en torno al 2-3% a la economía, con productos clave como las aceitunas, el vino y los cítricos. A pesar de su fortaleza económica, España se enfrenta a varios retos sociales, como las elevadas tasas de desempleo, sobre todo entre los jóvenes, y un importante problema de desigualdad de ingresos.

El país también se enfrenta al **envejecimiento de la población**, que ejerce presión sobre los sistemas sanitario y de pensiones. La exclusión social sigue siendo preocupante, especialmente para grupos vulnerables como los inmigrantes, las mujeres y los ancianos, agravada por las disparidades económicas entre las zonas urbanas y rurales.

Cuadro 7 Principales indicadores socioeconómicos de España

Población total	49.153.849
Tasa de empleo	58,57%
Tasa de desempleo	10,6%
PIB per cápita (USD)	33.509

Economía social

En España, la economía social engloba una amplia variedad de **organizaciones**, como cooperativas, mutualidades, asociaciones y fundaciones. Estas entidades se centran principalmente en la creación de impacto social e incluyen las empresas sociales (ES), cuyo objetivo es abordar los retos sociales al tiempo que son económicamente sostenibles. Varios **organismos** paraguas nacionales y regionales apoyan a las empresas sociales, como CEPES (Confederación Empresarial Española de la Economía Social), que es una de las principales organizaciones que abogan por la economía social. Además, existen varias redes regionales que ofrecen formación, consultoría y oportunidades de creación de redes para las ES.

En España, una empresa social se define como una organización que opera bajo un modelo de economía social, con el objetivo de servir al interés general en lugar de maximizar el beneficio. Las ES deben reinvertir los beneficios en proyectos sociales o medioambientales, dar prioridad a la inclusión y funcionar democráticamente, implicando a las partes interesadas en los procesos de toma de decisiones.





Las principales áreas de actuación de las empresas sociales son

- **Inclusión social y empleo:** Apoyo a grupos desfavorecidos como desempleados, discapacitados e inmigrantes.
- **Desarrollo sostenible:** Fomento de prácticas respetuosas con el medio ambiente y soluciones ecológicas.
- **Salud y servicios sociales:** Prestación de servicios de atención y apoyo, especialmente a grupos vulnerables. Para ser reconocida como empresa social en España, una organización debe cumplir ciertos **criterios**, entre los que se incluyen:
 - **Misión social:** Su objetivo principal debe ser abordar un problema social o medioambiental.
 - **Reinversión de beneficios:** Los beneficios deben reinvertirse para promover su misión social.
 - **Gobernanza inclusiva:** Debe funcionar con procesos democráticos de toma de decisiones, a menudo con la participación de empleados o beneficiarios.

España **no cuenta con un** sistema **oficial específico de registro** o certificación de empresas sociales. Sin embargo, las organizaciones pueden adherirse voluntariamente a redes como CEPES o solicitar su reconocimiento como parte de la Economía Social para demostrar su compromiso con estos principios.

Cuadro 8 Indicadores clave del sector de la ES en España

Número de empresas sociales	43.000
Contribución del sector de la economía social al empleo	10%
Tasa de crecimiento	2,5% anual

Contratación pública social

España sigue **directrices** que fomentan la integración de consideraciones sociales y medioambientales en la contratación pública. Éstas se basan principalmente en directivas de la UE, como las Directivas sobre contratación pública de la UE. Además, plataformas como Convalores apoyan a las empresas sociales y proporcionan herramientas para navegar por el mercado de la contratación pública .

La legislación española apoya la contratación social, animando a las autoridades públicas a comprometerse con las empresas sociales mediante la consideración del valor social en los





procesos de contratación. La Ley de Contratos del Sector Público (Ley 9/2017) incluye disposiciones que permiten la inclusión de criterios sociales en la adjudicación de contratos.

En cuanto a **las oportunidades de aprendizaje**, hay varios proveedores de educación y formación profesional (EFP) que ofrecen cursos relacionados con la contratación social. **Los principales organismos públicos** responsables de la contratación social en España son el Ministerio de Economía y Transformación Digital, que supervisa el marco jurídico, y los organismos regionales que aplican las estrategias locales.

2.5 Malta

Datos sobre Malta

- Su economía se caracteriza por una renta alta
- Se enfrenta a los retos de la pobreza y la exclusión social
- Carece de un marco jurídico oficial y en vigor para las PE Carece de directrices nacionales específicas en materia de SPP
- Las oportunidades de aprendizaje y formación en materia de PE están fragmentadas.
- Acoge al escaso número de 750 PE

Contexto general

Malta, una pequeña pero económicamente dinámica **nación insular del** Mediterráneo, es un importante Estado miembro de la Unión Europea. Su economía, caracterizada por su estatus de renta alta, está impulsada predominantemente por el sector servicios, que contribuyó aproximadamente en un 80,6% al Producto Interior Bruto (PIB) en 2024 y representó alrededor del 81,3% del empleo total. Dentro de los servicios, los subsectores clave incluyen una sólida industria turística (que aporta alrededor del 15% del PIB), un sector de servicios financieros bien establecido y una industria del juego en línea (iGaming) en rápida expansión. El sector industrial desempeña un papel menor pero vital, ya que aporta aproximadamente el 11,7% del PIB y emplea al 17,6% de la población activa, destacando la industria manufacturera, en particular la de microchips y productos farmacéuticos. Por el contrario, la agricultura es una actividad económica marginal, que representa sólo el 0,7% del PIB y emplea aproximadamente al 1,1% de la población activa.

En 2024, la población total de Malta rondará los 539.607 habitantes. El país presume de **una tasa de empleo** excepcionalmente **elevada**, que alcanzará el 83,0% en 2024, superando significativamente la media de la UE-27. En consecuencia, la tasa de desempleo sigue siendo notablemente baja, con un 2,7% en 2024. El PIB per cápita se estimó en 40.634 EUR (nominal) y





67.682 USD (paridad de poder adquisitivo) en 2024, lo que refleja una fuerte producción económica por individuo.

A pesar de estos sólidos indicadores macroeconómicos, Malta se enfrenta a retos sociales persistentes, especialmente en lo que respecta a la **pobreza** y la **exclusión social**. La tasa de "riesgo de pobreza o exclusión social" (AROPE) se estimó en un 19,7% en 2024, lo que supone un ligero descenso con respecto al 19,8% de 2023, aunque sigue indicando una parte notable de la población en situación de riesgo. Los grupos vulnerables se ven afectados de forma desproporcionada; en 2024, la tasa AROPE para las personas de 65 años o más se situaba en el 31,7%, mientras que para los menores de 18 años era del 25,9%. Los hogares monoparentales también presentan un riesgo de pobreza significativamente elevado. Estas cifras subrayan la necesidad de intervenciones políticas continuas para abordar las desigualdades estructurales y garantizar una inclusión social global en todos los segmentos demográficos de la sociedad maltesa.

Cuadro 9 Principales indicadores socioeconómicos de Malta

Población total (Año de los datos)	539,607 (2024)
Tasa de empleo	80,4% (15-64 años)
Tasa de desempleo	2,7% (2024)
PIB per cápita (USD)	40.634

Economía social

Malta posee un rico patrimonio de **asociaciones voluntarias y cooperativas**, con iniciativas sociales que se remontan a siglos atrás. Aunque existe una economía social "de facto", el desarrollo de empresas sociales formales es incipiente. Un estudio identificó aproximadamente 750 empresas sociales "de facto", incluidas organizaciones de voluntariado, cooperativas y clubes culturales y deportivos, que contribuyen significativamente a la creación de empleo y a la inclusión. La formalización a través de la Ley de Empresas Sociales es esencial para el apoyo a medida y la escalabilidad. La economía social de Malta está formada principalmente por organizaciones que operan con objetivos sociales. Las OV son el grupo más numeroso (~394), formalizadas por la Ley de Organizaciones Voluntarias (2007) y apoyadas por el Consejo Maltés del Sector Voluntario (MCVS). Las cooperativas (~57) se rigen por la Ley de Sociedades Cooperativas (2001), y la Federación de Cooperativas de Malta (MCF) y Koperattivi Malta prestan apoyo y ejercen presión para su reconocimiento. Además, unos 299 clubes culturales y deportivos funcionan como empresas sociales de facto. La Ley de Empresas Sociales (Social Enterprise Act, SEA) exigirá que las empresas sociales adopten formas jurídicas como sociedad, asociación o cooperativa.



En la actualidad, **no existe** en Malta **un marco jurídico oficial y en vigor** exclusivo para las empresas sociales. La Ley de Empresas Sociales (Ley nº IX de 2022), publicada el 22 de febrero de 2022, es un hito importante pero aún no está en vigor, su entrada en vigor depende de un anuncio en el Boletín Oficial del Gobierno. La Ley define una empresa social a través de dos vías:

- 1) al menos el 60% de los ingresos procedentes del comercio se destinan a un fin social, o
- 2) al menos el 30% de los trabajadores equivalentes a tiempo completo son discapacitados o desfavorecidos.

Entre los principales criterios de reconocimiento figuran la misión social, la reinversión de los beneficios (distribución máxima del 25% en tres años), la forma jurídica (sociedad, asociación o cooperativa) y la autonomía respecto al gobierno. La ley establece un nuevo regulador y registro de organizaciones empresariales sociales. El retraso en su puesta en marcha dificulta el acceso a beneficios específicos como el plan Micro Invest.

El apoyo a la economía social maltesa procede de diversas fuentes. Entre las principales redes figuran la Federación de Cooperativas de Malta (MCF), Koperattivi Malta y la Asociación de Empresarios Sociales de Malta (SEAM), que ejerce una presión activa en favor de la Ley de Empresas Sociales. Organismos gubernamentales como el Consejo para el Sector del Voluntariado de Malta (MCVS), la Oficina del Comisario para las organizaciones de voluntariado y el Consejo de Cooperativas también prestan su apoyo. Las fuentes de financiación incluyen programas de la UE (por ejemplo, ESF+), Malta Microfinance Ltd, APS Bank y la prometida ampliación del plan Micro Invest (supeditada a la entrada en vigor de la SEA).

Las empresas sociales de Malta operan en **diversos sectores**, combinando objetivos sociales con enfoques empresariales y reinvertiendo los beneficios en objetivos sociales, culturales o medioambientales. Entre las áreas clave se encuentran los servicios sociales (sanidad, tercera edad, discapacitados, cuidado de niños), la educación y la formación, el empleo y la integración laboral (una vía clave de la EAE), la sostenibilidad medioambiental, el comercio cultural y justo, los servicios holísticos y el turismo rural. Estas actividades se ajustan a las prioridades estratégicas nacionales y contribuyen al bienestar de la sociedad.

El principal reto es que la Ley de Empresas Sociales (SEA) aún no ha entrado en vigor, lo que crea un limbo normativo y dificulta la sostenibilidad y la escalabilidad. Entre las oportunidades, cabe citar la posible entrada en vigor de la SEA, el desbloqueo de ayudas financieras (como el programa Micro Invest), la promoción de la inclusión, el fomento de la colaboración internacional (a través de la pertenencia de la SEAM a la Red Euclid) y la introducción de informes de impacto social. El futuro del sector depende en gran medida de que la EAE se aplique a tiempo.

La economía social de Malta está a punto de formalizarse con la Ley de Empresas Sociales, pero su estatus de "aún no en vigor" retrasa su potencial. Para lograrlo, la recomendación más importante es la puesta en marcha inmediata de la **Ley de la Empresa Social**, seguida del establecimiento de su regulador y registro, la coordinación de los mecanismos de apoyo, la mejora de la concienciación, el aprovechamiento de la financiación de la UE, la promoción de la medición del impacto social y la





supervisión continua.

Tabla 10 Indicadores clave del sector de la ES en Malta

Número de empresas sociales	750
Contribución del sector de la economía social al empleo	1,3%
Tasa de crecimiento	No disponible

Contratación pública social

La contratación social en Malta **está evolucionando**. La Ley de Empresas Sociales (SEA) **define las empresas sociales** como aquellas cuyos ingresos proceden en un 60% de un fin social o en un 30% de trabajadores desfavorecidos o discapacitados. Exige la reinversión de los beneficios (distribución máxima del 25%) y un nuevo regulador/registro. La EAE aún no ha entrado en vigor, lo que crea incertidumbre y retrasa beneficios como la ampliación del programa Micro Invest, pero su pleno potencial depende de la activación, sensibilización y formación en materia de EAE. **El Reglamento sobre Contratación Pública** de Malta (S.L. 601.03) permite "Contratos Reservados" (Reglamentos 161-165) para talleres protegidos y empresas sociales que integren a personas discapacitadas/desfavorecidas (mín. 30% empleados). A pesar de estas disposiciones, la madurez del PPRS es baja debido a la escasa concienciación.

Además, la **Ley de Gestión de las Finanzas Públicas** es responsable de la legislación principal que conforma el marco jurídico de Malta para la contratación pública, **la Ley de Organizaciones Voluntarias** formaliza y legaliza las organizaciones voluntarias, que a menudo cumplen funciones de empresa social de facto, y **la Ley de Sociedades Cooperativas** se ocupa de las cooperativas, que también suelen cumplir funciones de empresa social de facto.

Malta **carece de directrices nacionales específicas en materia de CPSR**. El proyecto "WeBuySocialEU", financiado por la UE, promueve la CPSR. La plataforma eTenders (ePPS) es obligatoria para la contratación pública, pero carece de funciones explícitas de CPSR, lo que dificulta su seguimiento y aplicación.

La formación está fragmentada. La Universidad de Malta y el MCAST ofrecen las titulaciones pertinentes. El Instituto de Servicios Públicos (IPS) y las academias privadas ofrecen formación profesional. Los proyectos financiados por la UE, como WeBuySocialEU y Deal4Good, se centran específicamente en la formación en materia de CPSR. Las organizaciones de la economía social (MCF, MCVS, SEAM) también ofrecen apoyo y defensa.

Entre los organismos clave figuran el **Ministerio de Economía, Empresa y Proyectos Estratégicos** (crecimiento económico) y el **Ministerio de Inclusión y Organizaciones de Voluntariado** (inclusión, sector del voluntariado). **El Departamento de Contratos** (DoC) es la autoridad central de





contratación pública. Otras entidades relevantes son el Registro Mercantil de Malta (MBR), el Comisionado de Organizaciones Voluntarias (CVO), el Consejo de Cooperativas, Malta Enterprise y Servizi Ewropej f'Malta (SEM).

Entre **los retos** se incluyen el retraso en el inicio de la EAE, la escasa concienciación sobre el PPRS, el apoyo fragmentado y las limitadas características de la contratación electrónica para los resultados sociales. Las recomendaciones son acelerar la activación de la EAE, desarrollar directrices nacionales de CPSR, aumentar la capacitación, mejorar los datos de contratación electrónica, reforzar la coordinación interministerial y promover los Contratos Reservados.

2.6 Rumanía

Datos sobre Rumanía

- Su economía se centra en los sectores de los servicios, la industria y la agricultura
- Se enfrenta a los retos de la pobreza y la exclusión social
- Proporciona certificados a las empresas sociales
- No dispone de un conjunto de herramientas centralizado ni de una plataforma en línea dedicada a la SPP
- Las oportunidades de aprendizaje y formación relacionadas con la SPP siguen estando poco desarrolladas
- Acoge a casi 3.000 PE

Contexto general

Rumanía, situada en **Europa del Este**, es conocida por su rica historia, la diversidad de sus paisajes y su patrimonio cultural. Tiene una población aproximada de 19 millones de habitantes y es miembro de la Unión Europea, beneficiándose de la integración económica al tiempo que se enfrenta a retos estructurales. La economía está impulsada por tres **sectores principales**: servicios, industria y agricultura. Predominan los servicios, que aportan en torno al 60,7% del PIB y dan empleo a casi la mitad de la población activa, con un fuerte crecimiento del turismo y las tecnologías de la información. La industria representa el 26,7% del PIB, con la industria manufacturera, la automoción y la construcción como sectores clave. La agricultura, aunque menos importante en el PIB (4,5%), emplea al 18% de la población activa, y Rumanía es uno de los principales productores de cereales de la UE.

A pesar del progreso económico, Rumanía se enfrenta a retos sociales que amenazan la estabilidad a largo plazo. **La pobreza** y la **exclusión social** afectan al 32% de la población, la tasa más alta de la





UE. El envejecimiento de la población y la emigración de mano de obra cualificada reducen la disponibilidad de mano de obra, mientras que la evasión fiscal y una asistencia sanitaria inadecuada ponen aún más a prueba la resistencia económica. Abordar estos problemas requiere inversiones estratégicas en educación, infraestructuras y programas de inclusión social para garantizar un crecimiento sostenible.

Cuadro 11 Principales indicadores socioeconómicos de Rumanía

Población total	19.053.815 (2021)
Tasa de empleo	63% (2024)
Tasa de desempleo	5,7% (abril 2025)
PIB per cápita (USD)	18.404,3 2023)

Economía social

En Rumanía, el ámbito de la economía social está regulado por la Ley nº 219/2015 de Economía Social, así como por la Decisión del Gobierno nº 585/2016, que aprueba las normas metodológicas para aplicar las disposiciones de la Ley nº 219/2015. El término empresa social se **define por ley** como una persona jurídica privada que demuestra, a través de sus documentos fundacionales y organizativos, que sigue tanto la definición como los principios fundamentales de la economía social establecidos en la ley.

Para ser reconocida oficialmente como empresa social, una organización necesita obtener un **certificado de empresa social**. Las organizaciones elegibles incluyen asociaciones y fundaciones, cooperativas de primer grado, federaciones, cooperativas de crédito, sociedades de ayuda mutua para empleados y pensionistas, uniones de personas jurídicas y otros tipos de personas jurídicas privadas. El estatus de empresa de inserción social se certifica mediante la concesión de la marca social. La marca social representa la forma de certificación de las empresas de inserción social para reconocer su contribución directa a la consecución del interés general y/o a la mejora de la situación del colectivo vulnerable. La marca social contiene el certificado que acredita la condición de empresa social de inserción, con una validez de 3 años desde la fecha de expedición, así como el elemento específico de identidad visual, que se aplica obligatoriamente a los productos elaborados, o a los trabajos realizados o a los documentos acreditativos de la prestación de un servicio.

Estas organizaciones pueden solicitar la certificación siempre que sus documentos fundacionales demuestren claramente que sus actividades están orientadas a la consecución de un fin social, siguen los **principios** de la economía social y cumplen las siguientes condiciones

- Sirven a un fin social o actúan en interés general de la comunidad;





- Reinvierten al menos el 90% de sus beneficios en su misión social y en reservas estatutarias;
- Se comprometen a transferir los activos restantes, en caso de liquidación, a otra empresa social;
- Promueven la justicia en el lugar de trabajo, con salarios equitativos y una proporción salarial que no exceda de 1 a 8 entre los que más ganan y los que menos.

Entre **las principales redes de** apoyo a las empresas sociales se encuentran RISE Rumanía, la Coalición de la Economía Social, FONSS, Ashoka Rumanía y NESsT, que ofrecen financiación, formación y promoción.

Cuadro 12 Indicadores clave del sector de la ES en Rumanía

Número de empresas sociales	2.947 (2025)
Contribución del sector de la economía social al empleo	1,7%
Tasa de crecimiento	No se dispone de datos

Contratación pública social

Rumanía **no dispone de un conjunto de herramientas centralizado ni de una plataforma en línea** dedicada exclusivamente a la contratación pública social (CPS). Sin embargo, varios marcos normativos e iniciativas apoyan su aplicación. **La Estrategia Nacional de Contratación Pública** (2015-2020) destacó las lagunas en la integración de objetivos sociales, mientras que la Ley nº 448/2006 y la Ley nº 98/2016 permiten contratos reservados para unidades protegidas y empresas de apoyo al empleo para personas con discapacidad. A pesar de estas disposiciones legales, su aplicación sigue siendo limitada, y la participación de los agentes de la economía social en los procesos de contratación es incoherente.

En 2024, **ADV Romania Group**, la **Red Rumana de Economía Social** (RISE) y la **Asociación de Finanzas Sociales** iniciaron una enmienda legislativa que exige a las autoridades públicas que gestionan presupuestos de contratación de más de 3 millones de euros que asignen el 0,5% a contratos con **empresas sociales de integración laboral**. Aunque la legislación vigente permite este tipo de contratos, las autoridades públicas rara vez los aplican por falta de obligación y escasa sensibilización. La enmienda ha sido aprobada en el Senado y está siendo revisada en la Cámara de Diputados. Además, las conversaciones con el Gobierno rumano y la ANAP pretenden introducir un porcentaje obligatorio para la contratación directa de WISEs para mejorar la accesibilidad.

Las oportunidades de formación relacionadas con la SPP siguen estando poco desarrolladas. Organizaciones como el IES (Instituto de Economía Social) y RISE Rumanía ofrecen talleres y diálogos sobre políticas, pero los programas de aprendizaje estructurados que abordan





específicamente la contratación social -como la licitación, la fijación de precios y el cumplimiento- no están muy extendidos. La limitada divulgación y la complejidad de los procedimientos desalientan aún más la participación, lo que subraya la necesidad de simplificar los mecanismos de contratación y los esfuerzos de capacitación.

Varias **instituciones supervisan** la política **de contratación pública** en Rumanía:

- Agencia Nacional de Contratación Pública (ANAP): Regula los procedimientos de contratación y proporciona orientación técnica.
- Ministerio de Trabajo y Protección Social: Gestiona los programas de unidades protegidas en virtud de la Ley 448/2006.
- Departamento de Desarrollo Sostenible (Gabinete del Primer Ministro): Coordina las estrategias de contratación dentro de marcos más amplios de política social.
- Organizaciones de economía social (RISE Rumanía, Ashoka, NESST): Promueven la reforma legislativa, las iniciativas de formación y la elaboración de políticas.
- Autoridades públicas locales: Aunque son responsables de la contratación pública, a menudo carecen de conocimientos especializados o de políticas estructuradas de apoyo a los agentes de la economía social.

Para seguir desarrollando la SPP, ADV Rumanía y sus socios organizaron un **seminario web** en diciembre de 2024, que reunió a representantes de las autoridades públicas y las empresas sociales para debatir los mecanismos de contratación y los contratos reservados para las WISEs. Tras su éxito, ANAP ha acordado ampliar los esfuerzos de formación en 2025, apoyando una adopción más amplia de las prácticas de contratación social.

2.7 Bulgaria

Datos sobre Bulgaria

- El 66% de su economía está orientada a los servicios.
- Se enfrenta al reto del envejecimiento de la población
- Cuenta con una ley que define legalmente a las empresas sociales
- Su marco jurídico para la economía social apoya la SPP, pero carece de mandatos firmes.
- Existen iniciativas de desarrollo de capacidades en materia de SPP, pero
- aún están en fase de desarrollo Acoge a un escaso número de 170 PE



Co-funded by
the European Union



Contexto general

La economía búlgara está predominantemente **orientada a los** servicios, que representan aproximadamente el 66% del PIB. Le siguen la industria, con un 26%, y la agricultura, con un 6,8%. El país ha experimentado un crecimiento económico constante, con un aumento del PIB per cápita del 9,6% en 2024. Sin embargo, Bulgaria se enfrenta a importantes retos sociales, como el envejecimiento de la población, con un 24% de personas mayores de 65 años, y una elevada tasa de dependencia del 61,3%. Estas tendencias demográficas contribuyen a la escasez de mano de obra y al aumento de las necesidades de apoyo social.

Cuadro 13 Principales indicadores socioeconómicos de Bulgaria

Población total	6.437.360
Tasa de empleo	70,2%
Tasa de desempleo	4,18%
PIB per cápita (USD)	17.409

Economía social

La economía social búlgara **es un sector en desarrollo**, compuesto principalmente por cooperativas, asociaciones, fundaciones y otras entidades que dan prioridad al impacto social. El apoyo clave procede de organizaciones como la Red Búlgara de Empresas Sociales (BULSEN) y una creciente red de seis centros de atención regional que ofrecen asistencia y formación.

El sector está apuntalado por la **Ley de Empresas Sociales y Solidarias de 2018**, que define legalmente una empresa social. Los criterios para su reconocimiento suelen incluir: una misión social principal que beneficie a la comunidad, un valor social añadido medible, una gobernanza democrática y la reinversión de la mayor parte de los beneficios en el objetivo social. Existe un sistema oficial de registro de empresas sociales en el Ministerio de Trabajo y Política Social. Las empresas sociales operan predominantemente en áreas como los servicios sociales y la provisión de empleo para grupos vulnerables, así como en actividades manufactureras y medioambientales.

Cuadro 14 Indicadores clave del sector de la ES en Bulgaria

Número de empresas sociales	170
Contribución del sector de la economía social al empleo	0,7%





Tasa de crecimiento	No disponible
---------------------	---------------

Contratación pública social

Bulgaria apoya la contratación pública socialmente responsable a través de documentos estratégicos, herramientas y plataformas como planes estratégicos y orientaciones, incluido el **Sistema de Contratación** Pública (AOP) que ofrece orientación sobre la integración de criterios ecológicos y sociales, al tiempo que dispone de una plataforma digital centralizada con explicaciones sobre los procedimientos de contratación pública. Además, también están disponibles algunos kits de herramientas de las directrices ROMACT y la Guía de Contratación Circular de Interreg.

El marco legal para la Economía Social en Bulgaria muestra que las leyes búlgaras apoyan la SPP pero carecen de mandatos fuertes de innovación. En la Ley de Contratación Pública, el artículo 12 permite "contratos reservados" para empresas sociales con al menos un 30% de personal desfavorecido, mientras que también permite cláusulas sociales y verdes. Además, la Ley de Empresas Sociales (2018), fomenta el compromiso del sector público con las empresas sociales registradas. La Estrategia Nacional promueve la contratación de empresas especializadas (por ejemplo, cooperativas para personas con discapacidad).

En cuanto a **las oportunidades de aprendizaje** ofrecidas en Bulgaria, existen esfuerzos de desarrollo de capacidades, pero aún están en desarrollo. Por ejemplo, la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y la Ley de Contratación Pública (AOP) ofrecen formación en materia de contratación pública para colmar lagunas. También existen algunos talleres y foros impartidos por ONG, la AOP y proyectos financiados por la UE como Interreg y CO-RESP. En este contexto, el apoyo de la UE es muy importante, ya que Interreg y los Fondos de Cohesión suelen incluir el desarrollo de capacidades en materia de PPE.

Por último, en Bulgaria los **organismos clave** que apoyan la SPP son:

- El Ministerio de Finanzas, que dirige la política y la legislación en materia de contratación pública.
- La Agencia de Contratación Pública (AOP), que ofrece directrices, formación y gestión de plataformas.
- El Ministerio de Trabajo y Política Social (MLSP), que se encarga de gestionar el registro de empresas sociales y la política de SPP.
- El Ministerio de Medio Ambiente y la Agencia de Eficiencia Energética, que contribuyen al desarrollo de criterios ecológicos y sociales.





2.8 Chipre

Datos sobre Chipre

- ❑ Más del 80% de su economía se basa en los servicios
- ❑ Se enfrenta al reto del envejecimiento de la población
- ❑ No ha definido la economía social y solidaria en ningún texto legal u oficial. Dispone de un Registro de PE
- ❑ No tiene una ley específica o directrices que definan la implementación de la SPP
- ❑ No ofrece programas de formación en SPP

Contexto general

Chipre es una nación **insular mediterránea** situada en la encrucijada de Europa, Asia y África, conocida por su rico patrimonio cultural, su ubicación estratégica y su estatus geopolítico dividido. La economía de Chipre se basa principalmente en los servicios, que representan más del 80% del PIB y del empleo, impulsados en gran medida por el turismo (~4 millones de llegadas de turistas en 2024, un año récord), los servicios financieros y el transporte marítimo. La industria, incluidas las manufacturas y la construcción, aporta aproximadamente el 10%, mientras que la agricultura desempeña un papel secundario, ya que sólo emplea a una pequeña parte de la población y contribuye menos del 2% al PIB. A pesar de la resistencia económica y el crecimiento de los últimos años, Chipre sigue enfrentándose a varios retos sociales. **El desempleo**, aunque está disminuyendo, sigue preocupando a los jóvenes y a ciertos grupos vulnerables. El país también se enfrenta al aumento del coste de la vida, la desigualdad de ingresos y la exclusión social, especialmente entre los inmigrantes y los hogares con bajos ingresos. Además, el **envejecimiento de la población** ejerce presiones a largo plazo sobre los sistemas sanitario y de pensiones.

Cuadro 15 Principales indicadores socioeconómicos de Chipre

Población total	966.400 (2023)
Tasa de empleo	65-79 % en 2025
Tasa de desempleo	~5,1 % en 2025
PIB per cápita (USD)	~41.100





Economía social

La economía social y solidaria no está definida en ningún texto legal u oficial en Chipre. Chipre no promulgó su Ley de Empresas Sociales hasta 2020, que fue modificada en diciembre de 2023 cuando se adoptó el reglamento para la creación del **Registro de Empresas Sociales**. El Registro está gestionado por el Registro de Sociedades Cooperativas y Empresas Sociales, dependiente del Servicio de Sociedades Cooperativas, que es una agencia gubernamental nacional. Desde diciembre de 2023, el registro oficial se encuentra todavía en su fase inicial.

El país **define la empresa social de** la siguiente manera

1. Las ES de propósito general - persiguen objetivos sociales, culturales o medioambientales.
2. Empresas de inclusión social: persiguen la integración de grupos vulnerables (por ejemplo, personas con discapacidad).

Según la Ley de Empresas Sociales, una empresa social es una empresa inscrita en el Registro de Empresas Sociales como empresa social de propósito general o como **empresa de integración social**. Las empresas sociales registradas deben proporcionar bienes o servicios en los que al menos el setenta por ciento (70%) de sus ingresos procedan de actividades empresariales, aplicar procedimientos predeterminados en relación con el reparto de beneficios, gestionarse de forma empresarial, responsable y transparente, con la participación de miembros, empleados y/o clientes, y aplicar políticas y prácticas de remuneración para limitar la brecha salarial. Las empresas sociales de objeto general persiguen su misión social a través de la promoción de acciones sociales, culturales y/o medioambientales, y reinvierten al menos el ochenta por ciento (80%) de sus excedentes en su objeto social. Las empresas de integración social persiguen sus objetivos sociales a través de la integración en su mano de obra de personas con discapacidad y de individuos pertenecientes a grupos vulnerables y reinvierten al menos el cuarenta por ciento (40%) de sus excedentes en su objeto social.

Hasta ahora, la economía social en Chipre abarca varias formas jurídicas, incluidas las **cooperativas** (de larga duración, reguladas por la Ley de Sociedades Cooperativas), las **asociaciones y fundaciones** (formas comunes para las ONG y los grupos comunitarios), las **sociedades anónimas** privadas por acciones o garantía, y las asociaciones, que operan como empresas sociales en virtud de la Ley de Empresas Sociales de 2020. En 2020 había 581 entidades de ESS en Chipre, más del 50% de las cuales eran Asociaciones, mientras que 3529 personas estaban empleadas en todas las ESS.

El principal punto focal es el **Servicio de Sociedades Cooperativas (CSS)**, que es la autoridad pública nacional competente para las Sociedades Cooperativas, Empresas Sociales, así como para la





promoción de la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) en Chipre.

Complementariamente, existen:

- Ministerio de Trabajo, Bienestar y Seguridad Social
- Ministerio de Comercio e Industria
- Ministerio de Finanzas
- Autoridad Nacional para la Innovación
- Cyprus Network for Social Entrepreneurship: principal comunidad de PE
- Centro de Innovación Social

Las empresas sociales y las organizaciones de economía social trabajan en el ámbito de la inclusión social (empleo de discapacitados/grupos vulnerables), los proyectos medioambientales y la economía circular, los servicios culturales y comunitarios y la participación de los jóvenes y la innovación impulsada por la tecnología (por ejemplo, las iniciativas del Future Worlds Center).

Por último, la **inscripción** de una ES en el Registro de Empresas Sociales requiere su presentación en un plazo de 20 días laborables, y la decisión debe tomarse en un plazo de 30 días.

Cuadro 16 Indicadores clave del sector de las ES en Chipre

Número de empresas sociales	Chipre adoptó su Ley de Empresas Sociales (Ley 207[I]/2020), pero el registro sigue en una fase inicial. En 2023, sólo unas pocas entidades se han registrado formalmente, y aún no se dispone de datos completos.
Contribución del sector de la economía social al empleo	Las cifras de la OCDE indican que unas 581 entidades de economía social y solidaria (ESS) -incluidas cooperativas, asociaciones y fundaciones- crearon aproximadamente 3.529 puestos de trabajo en 2020; se calcula que generan hasta el 10% del PIB de Chipre, basándose en el volumen de negocios de las organizaciones participantes.





Tasa de crecimiento	No hay datos oficiales
---------------------	------------------------

Contratación pública social

No existen leyes ni directrices específicas que definan la aplicación de la contratación pública socialmente responsable en Chipre. La ley nacional de Chipre sobre contratación pública y asuntos relacionados (73(I)/2016) es la legislación básica que cubre las licitaciones y los contratos públicos. La Ley N.73(I)/2016 está alineada con la Directiva 2014/24/UE de la UE, permitiendo la integración de criterios sociales en las licitaciones.

En cuanto a la inclusión de **Cláusulas Sociales en los Contratos Públicos**, la Ley 73(I)/2016 permite a las Autoridades Contratantes (AC) incorporar cláusulas (requisitos) en los procedimientos de contratación pública que contribuyan a la consecución de objetivos sociales, como promover la inclusión social y/o laboral de colectivos vulnerables, luchar contra la discriminación o avanzar en la igualdad de género.

Para lograr lo anterior, las cláusulas sociales deben:

- Estar vinculadas al objeto del contrato
- Ser adecuadas a la fase en la que se incluyan (adjudicación o ejecución)
- Respetar los principios fundamentales (igualdad de trato, transparencia, proporcionalidad).

Estas cláusulas pueden aplicarse a todos los contratos, independientemente de su naturaleza o valor, en cualquier fase del proceso de contratación (adjudicación o ejecución). De este modo se garantiza que la inversión pública aporte un valor social adicional. No obstante, se hace hincapié en que la incorporación de cláusulas sociales debe **aplicarse por igual a todos los operadores económicos**. Las cláusulas sociales no deben introducir discriminación directa o indirecta contra ningún operador.

En concreto, **el artículo 7 de la Ley 73(I)/2016** permite adjudicar contratos públicos a "Entidades que integren a personas con discapacidad o de otros colectivos desfavorecidos, cuando ≥ 30 % de la plantilla pertenezca a estos colectivos, previa decisión del Consejo de Ministros". Esto significa que la ley prevé la posibilidad de adjudicar contratos a organizaciones cuyo objeto principal sea la integración sociolaboral de personas con discapacidad o desfavorecidas o adjudicar la ejecución de contratos de programas u organizaciones de empleo protegido, en el caso de que más del 30% de las personas empleadas sean personas con discapacidad o de colectivos socialmente excluidos, previa decisión ejecutiva del Consejo de Ministros.

El Artículo 39(1)(b) - Especificaciones Técnicas define que las AC están obligadas, para los contratos destinados a ser utilizados por personas físicas, a diseñar especificaciones técnicas que tengan en cuenta criterios de accesibilidad para personas con discapacidad o un enfoque de diseño para todos: "Para todos los contratos destinados a ser utilizados por personas físicas -ya sea el público en





general o el personal de la AC-, las especificaciones técnicas deben tener en cuenta criterios de accesibilidad o de diseño universal. Si la legislación de la UE ha establecido normas obligatorias de accesibilidad, éstas deben mencionarse explícitamente en las especificaciones técnicas".

Artículo 40(1) - Etiquetas define que las AC pueden (pero no están obligadas a) exigir una etiqueta específica como prueba del cumplimiento de las características medioambientales, sociales o de otro tipo en los contratos de obras, bienes o servicios.

El artículo 57(2) - Motivos de exclusión define que las AC están obligadas a excluir a los operadores económicos que hayan incumplido sus obligaciones fiscales o de pago a la seguridad social, según lo determinado por una decisión judicial o administrativa firme.

El artículo 58(1) - Criterios de selección prevé que las AC puedan definir criterios de selección basados en:

- Idoneidad para el ejercicio de la actividad profesional
- Capacidad económica y financiera
- Capacidad técnica y profesional

El artículo 67(2) - Criterios de adjudicación prevé que las AC puedan definir aspectos sociales como criterios de adjudicación: La "oferta económicamente más ventajosa", según la AC, puede venir determinada por el precio o el coste, incluido el coste del ciclo de vida, o la mejor relación calidad-precio, que puede incluir diversos aspectos cualitativos, medioambientales y sociales. Entre ellos pueden figurar la calidad, incluido el valor técnico, el diseño para todos los usuarios, la accesibilidad, los aspectos medioambientales/sociales/innovadores y la cualificación y experiencia del personal que ejecuta el contrato, si la calidad del personal afecta significativamente a la ejecución del contrato.

El artículo 70 - Cláusulas de ejecución del contrato prevé que las AC podrán imponer condiciones específicas para la ejecución del contrato, siempre que estén vinculadas al objeto del contrato y se indiquen en el anuncio o en la documentación de la contratación. Estas condiciones pueden incluir aspectos económicos, medioambientales, sociales, de innovación o relacionados con el empleo.

Artículos 74 a 77 - Régimen Especial de Adjudicación para Servicios Sociales y Otros Servicios Específicos dice que ciertos servicios, en particular los servicios sociales, sanitarios y educativos, presentan características específicas y, en consecuencia, los Estados miembros requieren una discrecionalidad significativa a la hora de configurar el proceso de selección del proveedor.

Este **régimen especial** garantiza, la posibilidad de aplicar criterios cualitativos de selección y adjudicación, la simplificación y flexibilidad de los procedimientos y la posibilidad de que los poderes adjudicadores reserven exclusivamente la participación en los procedimientos de adjudicación de dichos contratos a entidades de la economía social cuyo objeto sea la prestación de los servicios cubiertos por el régimen especial de adjudicación.





Apartado 2 del artículo 76 - Principios de adjudicación de los contratos: "Los poderes adjudicadores podrán tener en cuenta la necesidad de garantizar la calidad, continuidad, accesibilidad, asequibilidad, disponibilidad y exhaustividad de los servicios, las necesidades específicas de las distintas categorías de usuarios, incluidos los grupos desfavorecidos y vulnerables, la participación y capacitación de los usuarios y la innovación."

Artículo 77 - Contratos reservados para determinados servicios

Basándose en una decisión del Consejo de Ministros, los poderes adjudicadores podrán adjudicar contratos públicos a organizaciones específicas, mediante un anuncio que haga referencia al presente artículo, exclusivamente para los servicios sanitarios, sociales y culturales enumerados en el artículo 74, que estén cubiertos por códigos CPV específicos. La organización a la que se hace referencia debe cumplir acumulativamente algunas condiciones, tales como perseguir una misión de servicio público. La duración máxima de un contrato adjudicado a estas organizaciones no podrá ser superior a tres años.

Por último, **no existen en Chipre programas especializados** en SPP para la formación y la educación, mientras que los principales organismos o instituciones gubernamentales responsables de SPP son:

- La Dirección de Contratación Pública del Tesoro de la República de Chipre: Supervisa cumplimiento de la Ley 73/2016 y registra las mejores prácticas, incluidos los criterios sociales
- Consejo de Ministros: Proporciona la aprobación ejecutiva para el contrato de empleo social exención (≥ 30 % de mano de obra vulnerable).
- Ministerios de Trabajo y Seguridad Social, y Comercio e Industria: Es probable que coordinen los marcos de SPP y el apoyo a la financiación

1. Selección de casos de usuarios y análisis documental

Este capítulo ofrece una visión general del proceso de **recopilación y análisis de datos** llevado a cabo en el marco del paquete de trabajo 2 (WP2), cuyo objetivo es adquirir conocimientos en profundidad sobre las prácticas de contratación pública social en los países socios. Comienza con una descripción detallada de la metodología utilizada para la recopilación y el procesamiento de los datos. El capítulo presenta además los resultados del análisis de los datos, incluyendo tanto las conclusiones específicas de cada país como un análisis comparativo entre todas las regiones participantes. Concluye con la identificación de los principales puntos de bloqueo que obstaculizan la aplicación efectiva, seguida de una serie de acciones propuestas para cada obstáculo identificado.

1.1 Recopilación de datos

El objetivo específico del WP2 es **investigar las lagunas de desarrollo** a las que se enfrentan tanto





los vendedores (Empresas Sociales) como los compradores (Autoridades Contratantes) en el área de la Contratación Pública Social (CPS). Para lograrlo, era necesario recopilar datos específicos de las ES y las AC de cada país socio. El objetivo era evaluar su familiaridad con la contratación pública social y su grado de preparación para participar en este tipo de prácticas. La recopilación de datos se centró en obtener información sobre la capacidad técnica, los marcos normativos, los obstáculos y las oportunidades percibidos, así como el conocimiento y la comprensión generales de la CPS. En esta sección se esboza la metodología y se describen los procedimientos de tratamiento de datos utilizados.

1.1.1 Metodología

La recopilación de datos se basó en un **cuestionario** estructurado elaborado por el equipo de UniWA. El objetivo era recopilar información significativa de los participantes sobre el tema de la contratación pública, con especial atención a la contratación pública social (CPS). En el diseño del cuestionario se dio prioridad a la claridad, la brevedad y la pertinencia para garantizar altos índices de participación y evitar abrumar a los encuestados con preguntas largas o complejas.

Cada cuestionario tardó aproximadamente 15 minutos en completarse y se **difundió en línea** a través de Google Forms. En algunos casos, el cuestionario se administró a través de entrevistas en directo, durante las cuales los socios presentaron las preguntas directamente a los representantes de las Empresas Sociales (ES) o a las Autoridades Contratantes (AC).

El cuestionario de las ES constaba de 26 preguntas presentadas en una única sección continua. Se estructuró para abordar **tres áreas temáticas** principales:

1. Marco político y procesos de contratación

Esta sección exploraba el conocimiento y la familiaridad de las PE con el tema de la contratación pública y la SPP, incluidos los procedimientos nacionales, las políticas pertinentes, los planes y estrategias existentes y el uso de cláusulas o criterios sociales por parte de los organismos públicos (el gobierno o cualquier organismo competente).

2. Experiencia en contratación pública y SPP

En esta sección se examinó la experiencia de las PE en la participación en licitaciones públicas, incluidos los sectores de interés, los principales retos afrontados, las lecciones aprendidas, los problemas encontrados y los beneficios o inconvenientes percibidos durante el procedimiento. También se indagó sobre los principales medios que utilizan las PE para descubrir oportunidades de licitación y qué tipos de planes e iniciativas de apoyo al funcionamiento de las PE (por ejemplo, políticas, financiación, asesoramiento, incentivos) existen y qué ofrecen a las PE.

3. Obstáculos y oportunidades

Esta parte final tenía como objetivo comprender e identificar los puntos de bloqueo a los que se





enfrentan las PE a la hora de participar en los procesos de contratación pública y SPP, y recoger sugerencias sobre cómo podrían abordarse estos obstáculos.

En cuanto al cuestionario para las CA, incluía 24 preguntas, también presentadas como una sola unidad, que abarcaban las siguientes áreas:

1. Marco político

Las preguntas de esta sección pretendían trazar el panorama de los organismos o instituciones gubernamentales clave existentes responsables de la política de CPS y Economía Social y los planes o estrategias nacionales/regionales/locales existentes para la CPS y la Economía Social.

2. Procesos de contratación pública, aplicación de la CPS y criterios/cláusulas

Esta sección se centró en los aspectos técnicos y procedimentales de la contratación pública, como los procedimientos de adjudicación, el uso de sistemas electrónicos, los mecanismos de supervisión y la incorporación del principio de no causar daños significativos. También se evaluó si la participación de las partes interesadas o la consulta a los usuarios finales forman parte del proceso, y qué tipos de cláusulas o criterios del SPP se aplican.

3. Obstáculos y oportunidades

Por último, esta sección tenía como objetivo identificar los principales retos a la hora de aplicar las CPS desde la perspectiva de los poderes adjudicadores, junto con posibles soluciones, al tiempo que se exploraban las iniciativas de formación y capacitación disponibles.

El primer paso fue la **selección de los casos de usuarios** a entrevistar; los grupos objetivo, Empresas Sociales (ES) y Autoridades Contratantes (AC), se identificaron utilizando las amplias redes de socios del proyecto, pero también los catálogos en línea de Empresas Sociales disponibles.

1.1.2 Tratamiento de datos

Para recoger, procesar y analizar las respuestas al cuestionario se siguieron los siguientes pasos:

- Distribución del cuestionario: **Las Empresas Sociales (ES) y las Autoridades Contratantes (AC) seleccionadas** en cada país socio del proyecto cumplieron los cuestionarios.
- Exportación de datos: Todas las respuestas se recopilaron a través de Google Forms y **se exportaron** en formato CSV.
- Traducción: Cada socio **tradujo** las respuestas al inglés para garantizar la coherencia y la comparabilidad entre países.
- Envío de datos: Las respuestas traducidas se enviaron al socio principal del paquete de trabajo





2 (WP2), la Universidad de West Attica (UniWA).

- Consolidación de datos: La UniWA recopiló todas las respuestas de los países socios en un único **archivo Excel unificado** para su procesamiento.
- Depuración de datos: **Se revisó** el conjunto de datos para identificar y corregir incoherencias, respuestas incompletas y problemas de formato para garantizar la calidad de los datos antes del análisis.
- Análisis de los datos: Las respuestas se analizaron cuantitativa y cualitativamente. **El análisis cuantitativo** consistió en crear representaciones visuales como diagramas circulares y gráficos de barras para identificar tendencias y distribuciones. **El análisis cualitativo** consistió en revisar y sintetizar las respuestas abiertas para extraer ideas clave y conclusiones temáticas.

1.2 Análisis de datos

1.2.1 Metodología

La metodología utilizada para analizar los datos recogidos en este estudio se diseñó para captar tanto la amplitud como la profundidad de las percepciones proporcionadas por los encuestados, garantizando una comprensión holística del panorama actual de la contratación pública social en múltiples países. Se empleó un enfoque de métodos mixtos, combinando técnicas de análisis **cuantitativas y cualitativas**.

Los datos cuantitativos, derivados principalmente de las preguntas cerradas de la encuesta, se procesaron utilizando métodos estadísticos para identificar patrones, frecuencias y distribuciones. Para ello se calcularon medias, porcentajes y clasificaciones para evaluar la familiaridad con los marcos de contratación, los niveles de participación en los procedimientos de contratación pública y social, y los obstáculos o facilitadores percibidos. A continuación, los resultados se visualizaron mediante **gráficos de barras y tablas**, haciendo que las tendencias y diferencias fueran más accesibles y fáciles de interpretar. Estas herramientas visuales proporcionaron una instantánea clara de la situación de las PE y las AC en términos de concienciación, capacidad y compromiso con la SPP.

Paralelamente, se llevó a cabo un análisis cualitativo de las respuestas abiertas recogidas en las entrevistas. Esto implicó una **revisión, categorización y síntesis** de las respuestas para extraer mensajes clave, retos recurrentes y perspectivas específicas del contexto. Temas como la inseguridad jurídica, la falta de asistencia técnica, las lagunas de comunicación y la cultura institucional surgieron como elementos centrales para comprender los obstáculos operativos y estratégicos a la SPP. Esta capa narrativa del análisis ayudó a profundizar en la comprensión de por qué existen ciertas tendencias y cómo perciben los encuestados sus propias funciones y limitaciones dentro del ecosistema de la contratación pública.





El análisis se realizó en primer lugar **por países**, lo que permitió un examen matizado de los contextos nacionales. Las respuestas de las PE y las AC de cada país se revisaron por separado, destacando las prácticas localizadas, las condiciones legales o administrativas específicas y los retos contextuales.

Una vez establecidas las conclusiones específicas de cada país, se llevó a cabo un **análisis comparativo entre países**. Esta fase de la metodología fue crucial para identificar patrones comunes, contrastar enfoques nacionales y reconocer obstáculos compartidos o prácticas exitosas. Permitted formular ideas más generalizadas y recomendaciones políticas pertinentes en distintos contextos, respetando al mismo tiempo las especificidades nacionales.

Este enfoque metodológico estructurado, que combina el **análisis estadístico, la interpretación temática y la reflexión comparativa**, garantiza que las conclusiones no sólo se basen en los datos, sino también en las experiencias vividas y las perspectivas de los principales agentes del panorama de la SPP.

1.2.2 Resultados del cuestionario por país

La siguiente sección presenta los resultados obtenidos en cada país a partir de las entrevistas con las empresas sociales (ES) y las autoridades contratantes (AC). Para cada país, se esbozan las principales percepciones extraídas de las respuestas de las ES y las AC, con el apoyo de tablas y gráficos para ilustrar las conclusiones con mayor claridad.

Alemania

Conclusiones extraídas de las respuestas de las empresas sociales

Las siguientes conclusiones se basan en el análisis de los datos recogidos a través del cuestionario cumplimentado por las empresas sociales.

Tabla 17 Resultados del cuestionario de Alemania

Resultados de las respuestas de las PE	
Factor	Puntuación
Número medio de empleados	71
Nivel de familiaridad con la contratación pública y el marco político correspondiente	2,2/5





Nivel de familiaridad con la contratación pública social y el marco político correspondiente	2,7/5
Porcentaje de PE que han participado en la contratación pública o social	50%
Porcentaje de PE que tienen capacidad para participar en procedimientos de contratación pública social	50%
Porcentaje de PE que pueden participar en procedimientos de CPP pero tienen dificultades	100%

Como se ilustra en la tabla anterior, las PE entrevistadas tenían una media de 71 empleados, lo que indica un tamaño organizativo moderado. Sin embargo, su familiaridad general con la contratación pública sigue siendo relativamente baja, con una puntuación de sólo 2,2 sobre 5. La familiaridad con la contratación pública socialmente responsable (CPS) fue ligeramente superior, con una puntuación media de 2,7, lo que sugiere sólo un nivel moderado de conocimiento. A pesar de ello, la mitad de las PE afirmaron haber participado en procedimientos de contratación pública socialmente responsable. Es importante destacar que todos los encuestados señalaron haber encontrado dificultades durante el proceso de licitación, lo que pone de manifiesto la persistencia de obstáculos a la participación efectiva.

Conocimientos sobre contratación pública y social

Según las respuestas al cuestionario recogidas en Alemania, es evidente que el nivel general de **conocimientos** de las Empresas Sociales (ES) sobre la contratación pública y la contratación pública social (CPS) sigue **siendo limitado y está desigualmente distribuido**. Sólo dos ES consideran que sus conocimientos son buenos o muy buenos.

Esta falta de conocimientos se debe a varios factores subyacentes. Muchas PE están estructuradas de forma que no exigen ni dan prioridad al compromiso con los sistemas de contratación pública. El proceso de solicitud y gestión de contratos públicos se considera a menudo burocrático, lento e intensivo en recursos, obstáculos que desaniman especialmente a las organizaciones pequeñas o con recursos limitados. Por otra parte, la falta de confianza en las instituciones públicas y la complejidad de los marcos jurídicos contribuyen a limitar el interés o la capacidad de las organizaciones para obtener contratos públicos.

Cuando se les preguntó específicamente sobre su conocimiento de las estrategias y planes de acción nacionales o regionales relacionados con la economía social y la CPS, la mayoría de las PE lo desconocían o no estaban seguras.

Experiencia en contratación pública y social

La experiencia general con la contratación pública y social (CPES) está marcada por una mezcla de





compromiso cauteloso, **frecuencia limitada** y participación en sectores específicos. La mitad de las ES entrevistadas habían participado en contrataciones públicas o sociales, pero la frecuencia de participación sigue siendo de baja a moderada, oscilando normalmente entre una y cinco licitaciones al año. Cuatro EES no respondieron a estas preguntas, lo que puede indicar falta de participación o de experiencia.

Aunque los sistemas de **licitación electrónica** se utilizaban ampliamente, a menudo se percibían como excesivamente complejos e incoherentes, lo que suponía un obstáculo para las PE con menos experiencia o más pequeñas. Las experiencias positivas solían estar relacionadas con el apoyo externo de las autoridades públicas o las organizaciones asociadas, mientras que las negativas tenían que ver con el lenguaje burocrático, los criterios de selección poco claros o irrelevantes, la fuerte competencia en el mercado y la sensación de desventaja debida a las presiones de los competidores más grandes.

Las PE **accedieron a** las licitaciones a través de diversos medios: plataformas de contratación pública, comunicación directa de los poderes adjudicadores, alertas por correo electrónico, búsquedas en sitios web filtradas por palabras clave y boletines de redes u organizaciones suscritas.

Las motivaciones para participar en licitaciones variaban de una organización a otra, pero en general se centraban en el crecimiento estratégico y el impacto social. Las PE afirmaron participar en procesos de contratación para acceder a nuevos mercados, lanzar o promocionar productos y servicios, aumentar la visibilidad de la organización, generar financiación para operaciones y desarrollo y contribuir a misiones sociales como la creación de empleo para grupos marginados.

En las respuestas también se abordaron las necesidades y los mecanismos de apoyo. Las PE destacaron la importancia de los programas de **formación** y financiación para mejorar su capacidad de participar en licitaciones. Se citaron como útiles los servicios de asesoramiento y las redes.

Obstáculos y oportunidades

El problema más comúnmente señalado a la hora de participar en SPP es la dificultad para encontrar licitaciones interesantes, citada por más del 60% de los encuestados. Le siguen el coste de preparar una oferta, la limitada capacidad organizativa y los ajustados plazos de preparación de las ofertas, cada uno de ellos mencionado por casi el 40% de las PE. Otros obstáculos son el uso de plataformas de contratación pública, el cumplimiento de los requisitos de garantía financiera y la falta de acceso a orientación o comunicación con las autoridades públicas. Se mencionan con menos frecuencia, pero no por ello dejan de ser notables, problemas como la omisión de temas relevantes para las mujeres, la complejidad burocrática y la influencia de los grupos de presión. Para superar estos puntos de bloqueo, la participación en cursos de formación sobre preparación de licitaciones fue la solución más recomendada.





Conclusiones extraídas de las respuestas de los poderes adjudicadores

Marco político y experiencia en contratación pública

Los encuestados demostraron **un sólido conocimiento** del marco jurídico de la contratación pública y social, incluida la economía social, los planes de acción, las estrategias y los criterios pertinentes. La mitad declaró participar con frecuencia en la contratación pública y social en múltiples sectores. Se sentían inseguros a la hora de manejar este tipo de procedimientos y consideraron la posibilidad de recurrir a expertos externos para apoyar su participación.

La contratación pública en Alemania suele seguir procedimientos abiertos, restringidos o negociados, regulados por la legislación nacional y respaldados por plataformas como eVergabe. Las licitaciones se gestionan electrónicamente y, aunque el seguimiento es habitual, suele ser informal y estar integrado en la gestión interna de los proyectos, en lugar de basarse en un sistema nacional normalizado. **El principio DNSH** se tiene en cuenta en la contratación pública, sobre todo en los proyectos financiados por la UE, como los del Mecanismo de Recuperación y Resiliencia. Su objetivo es garantizar que las actividades financiadas no causen daños significativos a los objetivos medioambientales.

En cuanto a **la participación de las partes interesadas**, los encuestados la han aplicado en los procedimientos de contratación y confirman que es una práctica habitual, especialmente en casos de contrataciones muy técnicas, como sistemas informáticos o proyectos de infraestructuras. También se utiliza con frecuencia para ayudar a identificar criterios de sostenibilidad relevantes. En algunos casos, se crean departamentos de sostenibilidad o grupos de trabajo interdisciplinarios para desarrollar conjuntamente los documentos de licitación, garantizando que el proceso de contratación se ajusta tanto a las necesidades operativas como a los objetivos políticos más amplios.

Obstáculos y oportunidades

Según las respuestas de los poderes adjudicadores, la contratación pública en Alemania se enfrenta a tres obstáculos fundamentales para la aplicación efectiva de los criterios sociales. En primer lugar, a menudo se deja que **el personal de nivel inferior** resuelva prioridades contrapuestas sin una orientación o autoridad claras, lo que dificulta la integración de los objetivos sociales. En segundo lugar, muchos funcionarios creen que la legislación nacional vigente (por ejemplo, salario mínimo, lucha contra la discriminación) ya cubre las normas sociales, lo que **reduce la motivación** para ir más allá del cumplimiento legal. En tercer lugar, los problemas prácticos -como la falta de formación, los sistemas informáticos obsoletos, la colaboración limitada y las incertidumbres jurídicas- hacen que la aplicación resulte excesivamente compleja. Estos factores combinados dificultan un uso más amplio de las prácticas de contratación socialmente responsables.

En cuanto a las oportunidades de formación, se afirma que serían útiles, pero no suficientes por sí solas. Lo que realmente importa es la capacitación, disponer de herramientas, estrategias claras y





autoridad para aplicar los conocimientos cuando sea necesario. Sin una aplicación en tiempo real, la formación suele caer en el olvido. Unas barreras bajas a la acción, un apoyo práctico y una dirección organizativa son más eficaces que unos talleres ocasionales que quizá nunca se pongan en práctica, según los profesionales de la contratación que respondieron al cuestionario.

Italia

Conclusiones extraídas de las respuestas de las empresas sociales

Las siguientes conclusiones se basan en el análisis de los datos recogidos a través del cuestionario cumplimentado por las empresas sociales.

Tabla 18 Resultados del cuestionario para Italia

Resultados de las respuestas de las ES	
Factor	Puntuación
Número medio de empleados	3
Nivel de familiaridad con la contratación pública y el marco político	3,5/5
Nivel de familiaridad con la contratación pública social y el marco político	3/5
Porcentaje de PE que han participado en contratación pública o social	70%
Porcentaje de PE con capacidad para participar en procedimientos de contratación pública social	80%
Porcentaje de PE que pueden participar en procedimientos de CPP pero tienen dificultades	100%

Los datos de la tabla anterior revelan que la empresa social media entrevistada sólo emplea a tres personas, lo que pone de manifiesto su estructura a pequeña escala. A pesar de ello, su **familiaridad** con la contratación pública es superior a **la media**, con un 3,5 sobre 5, mientras que la familiaridad con la contratación pública social (CPS) es ligeramente inferior, con un 3 sobre 5. Cabe destacar que el 70% de las PE ya ha participado en procesos de contratación pública o social, y el 80% afirma tener capacidad para participar en procedimientos de contratación pública social. Sin embargo, todos los encuestados que son capaces de participar también se enfrentan a **dificultades significativas**, lo que apunta a la persistencia de barreras incluso entre las PE bien preparadas.

Marco político y experiencia en contratación pública

Según los resultados de las entrevistas realizadas a las PE italianas, en lo que respecta al





conocimiento y la comprensión de los marcos de contratación pública, más de la mitad de las PE afirmaron tener un conocimiento bueno o intermedio de los procedimientos generales de contratación, mientras que sólo una expresó un escaso conocimiento, alegando falta de confianza en el proceso. En lo que respecta a la contratación pública privada, la mayoría de las PE describieron sus conocimientos como medios, y sólo unas pocas declararon tener un conocimiento alto o bajo. El conocimiento de las estrategias nacionales o regionales en materia de CPS y economía social estaba dividido a partes iguales: aproximadamente la mitad de las PE conocían dichos marcos, a menudo haciendo referencia a iniciativas nacionales generales relacionadas con la sostenibilidad o la inclusión social. Sin embargo, muchas seguían sin conocerlas o no estaban seguras, especialmente en lo que respecta a los marcos para las asociaciones estratégicas de compra. Sólo 8 de las 20 PE afirmaron conocer la existencia de cláusulas sociales específicas en las licitaciones, mientras que las 12 restantes expresaron incertidumbre, lo que indica una mayor falta de visibilidad sobre cómo se aplican los criterios sociales en la práctica.

En cuanto a su **experiencia**, de los 20 encuestados, 12 afirmaron haber participado en licitaciones públicas tradicionales (no vinculadas específicamente a criterios sociales), mientras que sólo 2 habían participado en licitaciones de SPP. Otros dos intentaron participar pero finalmente no presentaron ninguna oferta, y 4 nunca habían participado en ningún proceso de contratación pública. La escasa participación en las licitaciones de SPP sugiere la existencia de obstáculos, como la falta de familiaridad con los procedimientos, las dificultades para navegar por las plataformas digitales de licitación y la escasa visibilidad de las licitaciones con criterios de impacto social. A pesar de las dificultades, muchas PE consideraron la contratación pública como una **oportunidad para establecer nuevas asociaciones** y ampliar el mercado. Un reto recurrente es la brevedad de los plazos y la dependencia de los sitios web municipales para identificar oportunidades, lo que a menudo impide a las PE responder con prontitud. Los encuestados también destacaron la importancia de las estructuras de apoyo.

Obstáculos y oportunidades

El análisis de las respuestas de las PE pone de relieve varios obstáculos clave que dificultan su participación en los procedimientos de contratación pública social. El 25% de las PE afirmaron que carecen de conocimientos técnicos, jurídicos y de gestión de proyectos, y señalaron también los siguientes obstáculos. La cuestión más citada es la **falta de orientación, asesoramiento o apoyo**, señalada por el 90% de los encuestados, lo que subraya una necesidad generalizada de información y asistencia más claras a lo largo del proceso de contratación. Le siguen los requisitos de experiencia previa, que el 70% de las PE considera un obstáculo importante.

La comunicación con el sector público fue citada como un obstáculo por el 45% de los encuestados, señalando las dificultades para establecer un diálogo eficaz con los poderes adjudicadores. Además, el 40% de las PE señalaron dificultades para cumplir los requisitos de garantía financiera. Otros obstáculos son las limitaciones de capacidad organizativa, mencionadas por el 25% de los





encuestados, y los obstáculos a la colaboración o la formación de consorcios, señalados por el 30%. Todo ello pone de manifiesto las dificultades internas y estructurales que impiden a las PE competir en igualdad de condiciones con licitadores más grandes o experimentados. Otras dificultades señaladas con menor frecuencia fueron los plazos cortos para preparar la documentación, la discriminación institucional y la dificultad para ser competente. Por último, ninguna SE declaró haber tenido problemas para encontrar licitaciones pertinentes.

Para superar estos obstáculos, las PE sugieren soluciones prácticas como el desarrollo de una plataforma centralizada que agilice las oportunidades de contratación y ofrezca directrices claras en materia de documentación. También recomiendan el acceso a servicios de asesoramiento junto con programas de formación específicos. Algunas PE propusieron fomentar las asociaciones con empresas expertas, organizar eventos de creación de redes B2B y facilitar un compromiso temprano con los compradores para prepararse mejor para las próximas licitaciones.

Conclusiones extraídas de las respuestas de los poderes adjudicadores

Marco político y experiencia en contratación pública

Las respuestas de los poderes adjudicadores de Italia indican que su **conocimiento** general de la contratación pública social es **moderado**, aunque la mitad de ellos declararon que habían participado en la contratación pública social. Aunque uno de los encuestados calificó sus conocimientos de buenos y otro de muy buenos, la mayoría los describió como medios, debido principalmente a su limitada participación o responsabilidades en la contratación pública. Una de las principales razones señaladas fue la falta de asistencia técnica y de personal con la formación adecuada para preparar y presentar licitaciones de contratación pública. Del mismo modo, el conocimiento de los planes de acción, las estrategias y los marcos políticos pertinentes existentes también se calificó de medio.

La mayoría de las autoridades competentes afirmaron conocer el principio **de no causar daños significativos (DNSH)**, cada vez más integrado en la contratación pública en Italia, especialmente en relación con las inversiones financiadas por el Plan Nacional de Recuperación y Resiliencia. El principio DNSH fue calificado como 3/5 importante. El principio DNSH fue calificado como moderadamente importante, recibiendo una puntuación de 3 sobre 5.

El 75% de las AC afirmaron poseer las **competencias** necesarias para desarrollar y publicar una licitación de SPP, aunque seguirían considerando la posibilidad de implicar a un experto externo. Por último, ninguno de los encuestados declaró haber implicado a los usuarios finales o a otras partes interesadas en el proceso de preparación de la licitación.

Obstáculos y oportunidades

En las entrevistas con las autoridades contratantes se identificaron tres retos principales en la aplicación de la SPP en Italia. En primer lugar, existe una **falta** generalizada **de concienciación** y conocimiento de los principios de SPP tanto entre los organismos del sector público como entre los proveedores. Esto se debe en gran medida a las limitadas oportunidades de formación y a la





insuficiente difusión de las estrategias de sostenibilidad. En segundo lugar, la **complejidad y fragmentación de los procedimientos de contratación** en las plataformas nacionales y regionales hacen que su aplicación sea incoherente y engorrosa desde el punto de vista administrativo. En tercer lugar, **la resistencia cultural y del mercado** sigue siendo un obstáculo importante, ya que tanto los agentes públicos como los privados suelen tener prejuicios sobre el valor de la SPP, y la oferta de proveedores certificados o conformes en el mercado es limitada.

Para hacer frente a estos **obstáculos**, los encuestados propusieron una serie de soluciones. Mejorar la concienciación y la comprensión mediante sesiones de formación específicas y plataformas en línea accesibles, fomentando el diálogo y la colaboración entre las instituciones públicas y las empresas. A pesar de la existencia de programas de formación, no todos los encuestados los conocían.

Grecia

Conclusiones extraídas de las respuestas de las empresas sociales

Las siguientes conclusiones se basan en el análisis de los datos recogidos a través del cuestionario cumplimentado por las empresas sociales.

Tabla 19 Resultados del cuestionario para Grecia

Resultados de las respuestas de las ES	
Factor	Puntuación
Número medio de empleados	9
Nivel de familiaridad con la contratación pública y el marco político correspondiente	2,9/5
Nivel de familiaridad con la contratación pública social y el marco político correspondiente	2,7/5
Porcentaje de PE que han participado en la contratación pública o social	17%
Porcentaje de PE con capacidad para participar en procedimientos de contratación pública social	33%
Porcentaje de PE que pueden participar en procedimientos de CPP pero tienen dificultades	72%





El análisis de los datos revela que, por término medio, las PE emplean a nueve personas, lo que refleja su tamaño generalmente pequeño. El nivel de familiaridad con la contratación pública y su marco político declarado por las propias empresas es de 2,9 sobre 5, mientras que la familiaridad con las políticas específicas del SPP es ligeramente inferior, de 2,7 sobre 5. Sólo el 17% de las PE han participado anteriormente en procedimientos de contratación pública. Sólo el 17% de las PE han participado anteriormente en procedimientos de contratación pública o social, lo que indica **un compromiso limitado** con estos mecanismos. Aunque el 33% de las PE afirman tener capacidad para participar en procesos de contratación pública social, un significativo 72% de los participantes con capacidad siguen **teniendo dificultades** para hacerlo, lo que sugiere que incluso cuando las PE poseen la capacidad para participar en la contratación pública social, a menudo se ven obstaculizadas por otras barreras.

Marco político y experiencia en contratación pública

Según las respuestas de las entrevistas, los conocimientos de las PE sobre los procedimientos de contratación pública y social se aproximan a **la media** debido **al escaso interés y concienciación** en esta materia, así como a razones financieras. Los conocimientos sobre los planes de acción, las estrategias, los criterios y cláusulas de contratación pública y social y los sistemas existentes también son muy escasos. La mayoría no participa en licitaciones públicas y las PE que sí lo hacen, lo hacen entre 2 y 5 veces al año.

En cuanto a su **experiencia** con la contratación pública, muchas Empresas Sociales describieron el proceso como **complejo, lento y costoso**. Aunque algunas reconocieron ciertas ventajas, como una mayor transparencia, accesibilidad digital y ahorro de tiempo en casos concretos como los servicios relacionados con la salud, también destacaron importantes inconvenientes. Una preocupación recurrente era la necesidad de conocimientos especializados y apoyo externo, como conocimientos jurídicos o contables, lo que aumenta la carga financiera y administrativa. Otros describieron la experiencia como frustrante y desalentadora debido a **marcos poco claros**, criterios vagos y un enfoque impersonal. Para las organizaciones más pequeñas, sobre todo las que cuentan con **personal** y voluntarios **limitados**, la extensa documentación y las exigencias de procedimiento hacían que la participación pareciera casi imposible.

Algunas de las empresas sociales entrevistadas afirmaron utilizar **plataformas en línea** para buscar licitaciones, y algunas asignaron a un **miembro del personal dedicado** a supervisar las oportunidades. Otras confían en la información facilitada por su contable, los servicios de certificación o los portales de contratación pública. Una motivación clave para participar en licitaciones es el potencial de **nuevas colaboraciones**, que muchas ven como una puerta de entrada a asociaciones más amplias. Además, el acceso a nuevos mercados y la posibilidad de lanzar productos innovadores se citaron como incentivos importantes. Para abordar los retos a los que se enfrentan, las PE destacaron la necesidad de **programas de formación** específicos **como principal solución**. Sin embargo, las medidas de apoyo, como los planes de financiación y los incentivos fiscales, también se consideraron herramientas valiosas para fomentar y facilitar una mayor participación.





Obstáculos y oportunidades

Una parte significativa de las Empresas Sociales identificó barreras clave que impedían su participación en los procesos de contratación pública. El problema más citado, señalado por el 53% de los encuestados, fue la **falta de orientación, apoyo y servicios de asesoramiento** para navegar por los procedimientos de contratación. Además, el 47% señaló como principal obstáculo la exigencia de **garantías financieras**. El 41% de las PE señalaron las dificultades para establecer comunicación con las autoridades públicas e identificar las oportunidades de licitación pertinentes. La falta de tiempo, el coste de la preparación de la documentación de la licitación y las dificultades para utilizar las plataformas de contratación fueron motivos de preocupación para el 23,5% de los encuestados. Además, el 18% indicó que el requisito de experiencia previa en contratación pública actuaba como barrera de entrada, mientras que el 12% expresó su preocupación por los **obstáculos sistémicos**, incluida la discriminación institucional y las oportunidades limitadas de colaboración significativa con las entidades públicas

Conclusiones extraídas de las respuestas de los poderes adjudicadores

Marco político y experiencia en contratación pública

La mayoría de los poderes adjudicadores que respondieron al cuestionario demostraron un **nivel medio de conocimientos en** materia de contratación pública. Entre ellos, sólo uno declaró tener un buen conocimiento, mientras que otro indicó un conocimiento muy limitado. Las principales razones citadas para esta falta de familiaridad fueron las limitaciones financieras y el escaso compromiso con las prácticas de SPP. Cuando se les preguntó específicamente por su conocimiento del marco político, el 40% lo calificó de bueno. Sin embargo, las respuestas variaron significativamente, y otros describieron su conocimiento como mediocre, deficiente o muy deficiente, lo que indica una falta de coherencia entre las instituciones. En particular, ninguno de los encuestados conocía las cláusulas existentes del ASPAN, los planes de acción nacionales o los marcos estratégicos.

Según los resultados de las entrevistas, el **procedimiento de adjudicación** más utilizado en Grecia es la licitación económicamente más ventajosa. Esto se ajusta a la Directiva 2014/24/UE, que fomenta un alejamiento de la adjudicación de contratos basada únicamente en el precio, permitiendo así una mayor consideración de los criterios sociales en las decisiones de contratación pública (artículo 67).

En cuanto al principio de **no causar daños significativos**, el 50 % de los encuestados conocía el concepto, pero lo consideraba poco relevante en el contexto de la contratación pública.

Además, ninguna de las autoridades competentes declaró **haber implicado a los usuarios finales o a partes interesadas externas** en la fase de preparación de las licitaciones.





Si bien es cierto que la mayoría de los países de la UE cuentan con las capacidades de gestión, jurídicas y técnicas necesarias para desarrollar y publicar internamente las licitaciones de SPP, también reconocen que nunca han recurrido a expertos externos para subsanar posibles carencias de competencias.

Obstáculos y oportunidades

La mayoría de los encuestados afirmaron que siguen dudando en ir más allá del enfoque del "precio más bajo", ya que consideran que **los criterios sociales** son jurídicamente poco claros, complejos y onerosos. Esto se ve agravado por la ausencia de una estrategia nacional, criterios sociales estandarizados y directrices prácticas. Tampoco existe una plataforma en línea o una sección dedicada a la protección del medio ambiente dentro de los sistemas de contratación existentes.

La capacidad institucional se identificó como otro reto importante, especialmente a nivel local y regional, donde los poderes adjudicadores a menudo carecen de suficientes recursos humanos y experiencia. Las empresas sociales también se enfrentan a restricciones, como una capacidad limitada para participar en los procedimientos de contratación. Además, la voluntad política de promover la SPP sigue siendo escasa y hay poco seguimiento sistemático para evaluar su uso o impacto.

A pesar de estos retos, entre las principales **oportunidades** se encuentran la mejora de la concienciación y la comprensión de la CPS, el refuerzo de la claridad normativa y la inversión en el desarrollo de capacidades tanto de las autoridades públicas como de las empresas sociales. El desarrollo de una estrategia nacional de SPP, junto con un apoyo específico y herramientas de seguimiento, podría mejorar significativamente la aplicación y el impacto. Para mejorar la SPP en Grecia, varias medidas prácticas incluyen el desarrollo de kits de herramientas y documentos modelo, programas de desarrollo de capacidades organizados tanto para Cas como para las ES, apoyo mediante una orientación clara, puntos focales de SPP designados y funcionalidades actualizadas en las plataformas existentes.

España

Conclusiones extraídas de las respuestas de las empresas sociales

Las siguientes conclusiones se basan en el análisis de los datos recogidos a través del cuestionario cumplimentado por las empresas sociales.

Tabla 20 Resultados del cuestionario para España

Resultados de las respuestas de las ES	
Factor	Puntuación
Número medio de empleados	4





Nivel de familiaridad con la contratación pública y el marco político correspondiente	3/5
---	-----

Nivel de familiaridad con la contratación pública social y el marco político correspondiente	3,1/5
Porcentaje de PE que han participado en contratación pública o social	40%
Porcentaje de PE con capacidad para participar en procedimientos de contratación pública social	85%
Porcentaje de PE que pueden participar en procedimientos de CPP pero tienen dificultades	65%

De acuerdo con la tabla anterior, las empresas sociales entrevistadas tienen una media de 4 empleados, lo que revela una estructura a pequeña escala, y un **nivel moderado** de familiaridad con la contratación pública y su marco político, con una puntuación de entre 3 y 3,1 sobre 5. Aunque el 40% de estas PE han participado en procesos de contratación pública o social, un porcentaje mucho mayor tiene **capacidad** para participar en procedimientos de contratación pública social. Sin embargo, a pesar de esta capacidad, el 65% de ellas siguen encontrando dificultades cuando intentan participar en la contratación pública social.

Marco político y experiencia en contratación pública

Según las entrevistas realizadas en España, las PE suelen **estar poco familiarizadas** con los marcos de contratación pública. Unas pocas tienen un conocimiento moderado, pero la mayoría considera que la contratación pública es compleja y burocrática, lo que desincentiva la participación. La familiaridad con la contratación pública socialmente responsable (CPS) es aún menor: aunque las PE apoyan sus principios, carecen de conocimientos sobre procedimientos específicos, herramientas jurídicas y estrategias de CPS, lo que refleja una comunicación deficiente por parte de los responsables políticos. **El conocimiento** de los criterios de CPS en las licitaciones es bajo, con confusión sobre cláusulas sociales vagas o incoherentes y preocupación por el lavado verde.

En cuanto a la **experiencia** en procedimientos de licitación, destacan la escasa participación directa de las PE españolas en la contratación pública formal, especialmente en licitaciones con cláusulas de SPP. Sólo el 35% de las organizaciones entrevistadas han participado en procedimientos de contratación, la mayoría de ellos tanto públicos como con SPP. Según sus respuestas, las entidades de crédito suelen relacionarse con las entidades públicas a través de redes informales en lugar de plataformas de contratación pública, alegando la carga administrativa y la complejidad. Su **motivación** para participar en la contratación pública incluye la alineación con su misión, unos





ingresos estables y su reputación, pero la complejidad y la falta de experiencia limitan la participación en licitaciones formales.

Obstáculos y oportunidades

Las respuestas al cuestionario revelan que el obstáculo más común al que se enfrentan las PE es la **falta de orientación, asesoramiento o apoyo**, señalada por más de 10 encuestados, lo que representa más del 50% de todas las respuestas. Le siguen los retos relacionados con los plazos para preparar la documentación o las ofertas adecuadas, y las dificultades para encontrar ofertas interesantes, citados cada uno por 7 encuestados. Alrededor del 20% de los encuestados señalaron tanto los requisitos de garantías financieras como la falta de recursos internos o de capacidad organizativa. Mientras tanto, algunos señalaron cuestiones como el cumplimiento de los requisitos de capacidad financiera, el coste de recopilar licitaciones y las dificultades para utilizar plataformas de contratación pública, cada una de ellas mencionada por 4 encuestados. Menos señalados fueron los obstáculos para comunicarse con el sector público y la discriminación institucionalizada.

Respuestas de los poderes adjudicadores

Marco político y experiencia en contratación pública

Las respuestas de los poderes adjudicadores de Italia indican que su **conocimiento general** de la contratación pública social es **moderado**, a pesar de que la mitad de ellos afirmaron haber participado en la contratación pública social. Aunque uno de los encuestados calificó sus conocimientos de buenos y otro de muy buenos, la mayoría los describió como medios, debido principalmente a su limitada participación o responsabilidades en la contratación pública. Una razón clave identificada fue la falta de asistencia técnica y de personal adecuadamente formado para preparar y presentar licitaciones de SPP. Del mismo modo, el conocimiento de los planes de acción, las estrategias y los marcos políticos pertinentes existentes también se calificó de medio.

La mayoría de las autoridades competentes afirmaron conocer el principio **de no causar daños significativos (DNSH)**, cada vez más integrado en la contratación pública en Italia, especialmente en relación con las inversiones financiadas por el Plan Nacional de Recuperación y Resiliencia. El principio DNSH fue calificado como 3/5 importante. El principio DNSH fue calificado como moderadamente importante, recibiendo una puntuación de 3 sobre 5.

El 75% de las AC afirmaron poseer las **competencias** necesarias para desarrollar y publicar una licitación de SPP, aunque seguirían considerando la posibilidad de implicar a un experto externo. Por último, ninguno de los encuestados declaró haber implicado a los usuarios finales o a otras partes interesadas en el proceso de preparación de la licitación.





Obstáculos y oportunidades

En las entrevistas con las autoridades contratantes se identificaron tres retos principales en la aplicación de la SPP en Italia. En primer lugar, existe una **falta** generalizada **de concienciación** y conocimiento de los principios de SPP tanto entre los organismos del sector público como entre los proveedores. Esto se debe en gran medida a las limitadas oportunidades de formación y a la insuficiente difusión de las estrategias de sostenibilidad. En segundo lugar, la **complejidad y fragmentación de los procedimientos de contratación** en las plataformas nacionales y regionales hacen que su aplicación sea incoherente y engorrosa desde el punto de vista administrativo. En tercer lugar, **la resistencia cultural y del mercado** sigue siendo un obstáculo importante, ya que tanto los agentes públicos como los privados suelen tener prejuicios sobre el valor de la SPP, y la oferta de proveedores certificados o conformes en el mercado es limitada.

Para hacer frente a estos **obstáculos**, los encuestados propusieron una serie de soluciones. Mejorar la concienciación y la comprensión mediante sesiones de formación específicas y plataformas en línea accesibles, fomentando el diálogo y la colaboración entre las instituciones públicas y las empresas. A pesar de la existencia de programas de formación, no todos los encuestados los conocían.

Grecia

Conclusiones extraídas de las respuestas de las empresas sociales

Las siguientes conclusiones se basan en el análisis de los datos recogidos a través del cuestionario cumplimentado por las empresas sociales





Tabla 19 Resultados del cuestionario para Grecia

Resultados de las respuestas de las ES	
Factor	Puntuación
Número medio de empleados	9
Nivel de familiaridad con la contratación pública y el marco político correspondiente	2,9/5
Nivel de familiaridad con la contratación pública social y el marco político correspondiente	2,7/5
Porcentaje de PE que han participado en la contratación pública o social	17%
Porcentaje de PE con capacidad para participar en procedimientos de contratación pública social	33%
Porcentaje de PE que pueden participar en procedimientos de CPP pero tienen dificultades	72%

El análisis de los datos revela que, por término medio, las PE emplean a nueve personas, lo que refleja su tamaño generalmente reducido. El nivel de familiaridad con la contratación pública y su marco político declarado por las propias empresas es de 2,9 sobre 5, mientras que la familiaridad con las políticas específicas del SPP es ligeramente inferior, de 2,7 sobre 5. Sólo el 17% de las PE han participado anteriormente en procedimientos de contratación pública. Sólo el 17% de las PE han participado anteriormente en procedimientos de contratación pública o social, lo que indica **un compromiso limitado** con estos mecanismos. Aunque el 33% de las PE afirman tener capacidad para participar en procesos de contratación pública social, un significativo 72% de los participantes con capacidad siguen **teniendo dificultades** para hacerlo, lo que sugiere que incluso cuando las PE poseen la capacidad para participar en la contratación pública social, a menudo se ven obstaculizadas por otras barreras.

Marco político y experiencia en contratación pública

Según las respuestas de las entrevistas, los conocimientos de las PE sobre los procedimientos de contratación pública y social se aproximan a **la media** debido **al escaso interés y concienciación** en esta materia, así como a razones financieras. Los conocimientos sobre los planes de acción, las estrategias, los criterios y cláusulas de contratación pública y social y los sistemas existentes también son muy escasos. La mayoría no participa en licitaciones públicas y las PE que sí lo hacen,





lo hacen entre 2 y 5 veces al año.

En cuanto a su **experiencia** con la contratación pública, muchas Empresas Sociales describieron el proceso como **complejo, lento y costoso**. Aunque algunas reconocieron ciertas ventajas, como una mayor transparencia, accesibilidad digital y ahorro de tiempo en casos concretos como los servicios relacionados con la salud, también destacaron importantes inconvenientes. Una preocupación recurrente era la necesidad de conocimientos especializados y apoyo externo, como conocimientos jurídicos o contables, lo que aumenta la carga financiera y administrativa. Otros describieron la experiencia como frustrante y desalentadora debido a **marcos poco claros**, criterios vagos y un enfoque impersonal. Para las organizaciones más pequeñas, sobre todo las que cuentan con **personal** y voluntarios **limitados**, la extensa documentación y las exigencias de procedimiento hacían que la participación pareciera casi imposible.

Algunas de las empresas sociales entrevistadas afirmaron utilizar **plataformas en línea** para buscar licitaciones, y algunas asignaron a un **miembro del personal dedicado** a supervisar las oportunidades. Otras confían en la información facilitada por su contable, los servicios de certificación o los portales de contratación pública. Una motivación clave para participar en licitaciones es el potencial de **nuevas colaboraciones**, que muchas ven como una puerta de entrada a asociaciones más amplias. Además, el acceso a nuevos mercados y la posibilidad de lanzar productos innovadores se citaron como incentivos importantes. Para abordar los retos a los que se enfrentan, las PE destacaron la necesidad de **programas de formación** específicos **como principal solución**. Sin embargo, las medidas de apoyo, como los planes de financiación y los incentivos fiscales, también se consideraron herramientas valiosas para fomentar y facilitar una mayor participación.

Obstáculos y oportunidades

Una parte significativa de las empresas sociales identificó barreras clave que impedían su participación en los procesos de contratación pública. El problema más citado, señalado por el 53% de los encuestados, fue la **falta de orientación, apoyo y servicios de asesoramiento** para navegar por los procedimientos de contratación. Además, el 47% señaló como principal obstáculo la exigencia de **garantías financieras**. El 41% de las PE señalaron las dificultades para establecer comunicación con las autoridades públicas e identificar las oportunidades de licitación pertinentes. La falta de tiempo, el coste de la preparación de la documentación de la licitación y las dificultades para utilizar las plataformas de contratación fueron motivos de preocupación para el 23,5% de los encuestados. Además, el 18% indicó que el requisito de experiencia previa en contratación pública actuaba como barrera de entrada, mientras que el 12% expresó su preocupación por los **obstáculos sistémicos**, incluida la discriminación institucional y las oportunidades limitadas de colaboración significativa con las entidades pública.





Conclusiones extraídas de las respuestas de los poderes adjudicadores

Marco político y experiencia en contratación pública

La mayoría de los poderes adjudicadores que respondieron al cuestionario demostraron un **nivel medio de conocimientos en** materia de contratación pública. Entre ellos, sólo uno declaró tener un buen conocimiento, mientras que otro indicó un conocimiento muy limitado. Las principales razones citadas para esta falta de familiaridad fueron las limitaciones financieras y el escaso compromiso con las prácticas de SPP. Cuando se les preguntó específicamente por su conocimiento del marco político, el 40% lo calificó de bueno. Sin embargo, las respuestas variaron significativamente, y otros describieron su conocimiento como mediocre, deficiente o muy deficiente, lo que indica una falta de coherencia entre las instituciones. En particular, ninguno de los encuestados conocía las cláusulas existentes del ASPAN, los planes de acción nacionales o los marcos estratégicos.

Según los resultados de las entrevistas, el **procedimiento de adjudicación** más utilizado en Grecia es la licitación económicamente más ventajosa. Esto se ajusta a la Directiva 2014/24/UE, que fomenta un alejamiento de la adjudicación de contratos basada únicamente en el precio, permitiendo así una mayor consideración de los criterios sociales en las decisiones de contratación pública (artículo 67).

En cuanto al principio de **no causar daños significativos**, el 50 % de los encuestados conocía el concepto, pero lo consideraba poco relevante en el contexto de la contratación pública.

Además, ninguna de las autoridades competentes declaró **haber implicado a los usuarios finales o a partes interesadas externas** en la fase de preparación de las licitaciones. Aunque la mayoría afirmaron poseer las capacidades gestión de proyectos, jurídicas y técnicas necesarias para desarrollar y publicar licitaciones de SPP internamente, también reconocieron que nunca han buscado expertos externos para abordar posibles carencias de competencias.

Obstáculos y oportunidades

La mayoría de los encuestados afirmaron que siguen teniendo dudas a la hora de ir más allá del enfoque del "precio más bajo", ya que consideran que **los criterios sociales** son jurídicamente poco claros, complejos y onerosos. Esto se ve agravado por la ausencia de una estrategia nacional, criterios sociales estandarizados y directrices prácticas. Tampoco existe una plataforma en línea o una sección dedicada a la protección del medio ambiente dentro de los sistemas de contratación existentes.

La capacidad institucional se identificó como otro reto importante, especialmente a nivel local y regional, donde los poderes adjudicadores a menudo carecen de suficientes recursos humanos y experiencia. Las empresas sociales también se enfrentan a restricciones, como una capacidad limitada para participar en los procedimientos de contratación. Además, la voluntad política de promover la SPP sigue siendo escasa y hay poco seguimiento sistemático para evaluar su uso o





impacto.

A pesar de estos retos, entre las principales **oportunidades** se encuentran la mejora de la concienciación y la comprensión de la CPS, el refuerzo de la claridad normativa y la inversión en el desarrollo de capacidades tanto de las autoridades públicas como de las empresas sociales. El desarrollo de una estrategia nacional de SPP, junto con un apoyo específico y herramientas de seguimiento, podría mejorar significativamente la aplicación y el impacto. Para mejorar la SPP en Grecia, varias medidas prácticas incluyen el desarrollo de kits de herramientas y documentos modelo, programas de desarrollo de capacidades organizados tanto para Cas como para las ES, apoyo mediante una orientación clara, puntos focales de SPP designados y funcionalidades actualizadas en las plataformas existentes.

España

Conclusiones extraídas de las respuestas de las empresas sociales

Las siguientes conclusiones se basan en el análisis de los datos recogidos a través del cuestionario cumplimentado por las empresas sociales.

Tabla 20 Resultados del cuestionario para España

Resultados de las respuestas de las ES	
Factor	Puntuación
Número medio de empleados	4
Nivel de familiaridad con la contratación pública y el marco político correspondiente	3/5





Nivel de familiaridad con la contratación pública social y el marco político correspondiente	3,1/5
Porcentaje de PE que han participado en contratación pública o social	40%
Porcentaje de PE con capacidad para participar en procedimientos de contratación pública social	85%
Porcentaje de PE que pueden participar en procedimientos de contratación pública o social pero tienen dificultades	65%

De acuerdo con la tabla anterior, las empresas sociales entrevistadas tienen una media de 4 empleados, lo que revela una estructura a pequeña escala, y un **nivel moderado** de familiaridad con la contratación pública y su marco político, con una puntuación de entre 3 y 3,1 sobre 5. Aunque el 40% de estas PE han participado en procesos de contratación pública o social, un porcentaje mucho mayor tiene **capacidad** para participar en procedimientos de contratación pública social. Sin embargo, a pesar de esta capacidad, el 65% de ellas siguen encontrando dificultades cuando intentan participar en la contratación pública social.

Marco político y experiencia en contratación pública

Según las entrevistas realizadas en España, las PE suelen **estar poco familiarizadas** con los marcos de contratación pública. Unas pocas tienen un conocimiento moderado, pero la mayoría considera que la contratación pública es compleja y burocrática, lo que desalienta la participación. La familiaridad con la contratación pública socialmente responsable (CPS) es aún menor: aunque las PE apoyan sus principios, carecen de conocimientos sobre procedimientos específicos, herramientas jurídicas y estrategias de CPS, lo que refleja una comunicación deficiente por parte de los responsables políticos. **El conocimiento** de los criterios de CPS en las licitaciones es bajo, con confusión sobre cláusulas sociales vagas o incoherentes y preocupación por el lavado verde.

En cuanto a la **experiencia** en procedimientos de licitación, destacan la escasa participación directa de las PE españolas en la contratación pública formal, especialmente en licitaciones con cláusulas de SPP. Sólo el 35% de las organizaciones entrevistadas han participado en procedimientos de contratación, la mayoría de ellos tanto públicos como SPP. Según sus respuestas, las entidades de crédito suelen relacionarse con las entidades públicas a través de redes informales en lugar de plataformas de contratación pública, alegando la carga administrativa y la complejidad. Su **motivación** para participar en la contratación pública incluye la alineación con su misión, unos ingresos estables y su reputación, pero la complejidad y la falta de experiencia limitan la participación en licitaciones formales.

Obstáculos y oportunidades





Las respuestas al cuestionario revelan que el obstáculo más común al que se enfrentan las PE es la **falta de orientación, asesoramiento o apoyo**, señalada por más de 10 encuestados, lo que representa más del 50% de todas las respuestas. Le siguen los retos relacionados con los plazos para preparar la documentación o las ofertas adecuadas, y las dificultades para encontrar ofertas interesantes, citados cada uno por 7 encuestados. Alrededor del 20% de los encuestados señalaron como obstáculos clave tanto los requisitos de garantías financieras como la falta de recursos internos o de capacidad organizativa. Mientras tanto, algunos señalaron cuestiones como el cumplimiento de los requisitos de capacidad financiera, el coste de recopilar licitaciones y las dificultades para utilizar plataformas de contratación pública, cada una de ellas mencionada por 4 encuestados. Menos señalados fueron los obstáculos para comunicarse con el sector público y la discriminación institucionalizada.

Conclusiones extraídas de las respuestas de los poderes adjudicadores

Marco político y experiencia en contratación pública

Los poderes adjudicadores entrevistados valoraron **muy positivamente** su conocimiento de la contratación pública socialmente responsable (CPS), con una puntuación media de 4,3 sobre 5, y la mayoría describieron su comprensión como **muy buena**. Su familiaridad con los marcos políticos pertinentes también recibió una fuerte calificación media de 4,2 sobre 5. Todos los encuestados indicaron que conocen los planes de acción, las estrategias y los criterios o cláusulas aplicables en materia de protección del medio ambiente.

Según las respuestas, los **procedimientos de contratación pública** más habituales son el procedimiento abierto para los contratos de mayor cuantía y el procedimiento restringido para los más complejos. Las licitaciones se gestionan a través de una **plataforma** central, un sistema electrónico obligatorio para publicar y presentar ofertas. El seguimiento y la evaluación de los contratos se realizan a través de plataformas especializadas, utilizadas por entidades públicas como la UPV, para garantizar el cumplimiento de los términos, incluidas las cláusulas sociales y medioambientales. En cuanto al **principio DNSH**, se incorpora cada vez más en las políticas de contratación pública, en particular en consonancia con el Green Deal de la UE y los planes de acción climática de España.

Además, tres de cada cinco encuestados afirmaron **haber implicado a los usuarios finales** en el proceso, señalando que a menudo se consulta a los usuarios finales y a otras partes interesadas, especialmente cuando la licitación se refiere a servicios o productos públicos que afectan directamente a la comunidad. Por último, las CA afirmaron que se enfrentan a problemas de gestión de proyectos, jurídicos y técnicos durante los procedimientos de los SPP.

Obstáculos y oportunidades

Entre las barreras más comúnmente identificadas para el avance de la SPP se encuentran la





resistencia generalizada al cambio y la **falta de incentivos**, tanto financieros como institucionales. Los encuestados destacaron la falta de formación y concienciación tanto en el sector público como en el privado, lo que dificulta la aplicación efectiva de la SPP. Las prácticas tradicionales de contratación, a menudo rígidas y reacias al riesgo, plantean un reto a la innovación, mientras que la complejidad administrativa y los requisitos excesivos desalientan aún más la participación, especialmente de las empresas más pequeñas o sociales. **Las restricciones presupuestarias** y los recursos limitados para invertir en infraestructuras o tecnologías sostenibles también actúan como importantes elementos disuasorios. Además, la falta de **compromiso institucional**, competencia profesional y seguimiento coherente para garantizar el cumplimiento de los criterios sociales o medioambientales debilita el impacto general de los esfuerzos de la SPP.

Malta

Conclusiones extraídas de las respuestas de las empresas sociales

Las siguientes conclusiones se basan en el análisis de los datos recogidos a través del cuestionario cumplimentado por las empresas sociales.

Tabla 21 Resultados del cuestionario para Malta

Resultados de las respuestas de las PE	
Factor	Puntuación
Número medio de empleados	25
Nivel de familiaridad con la contratación pública y el marco político correspondiente	2,9/5
Nivel de familiaridad con la contratación pública social y el marco político correspondiente	2,7/5
Porcentaje de PE que han participado en la contratación pública o social	40%





Porcentaje de PE con capacidad para participar en procedimientos de contratación pública social	70%
Porcentaje de PE que pueden participar en procedimientos de contratación pública o social pero tienen dificultades	43%

De acuerdo con lo anterior, las empresas sociales de Malta cuentan con una media de 25 empleados, lo que sugiere **un tamaño organizativo** relativamente **moderado**. Su familiaridad con la contratación pública y su marco político se califica con un 2,9 sobre 5, mientras que el conocimiento específico de la Contratación Pública Social es ligeramente inferior, con un 2,7. Los niveles de participación son medios, con un 40% de las PE que han participado en procedimientos de contratación pública o social. Además, el 70% afirma tener capacidad para participar en la contratación pública social, aunque el 43% de ellas cree que encontraría dificultades importantes, lo que indica la presencia de barreras críticas a pesar de su disposición a participar.

Marco político y experiencia en contratación pública

Los datos recopilados revelan importantes **lagunas de conocimiento** entre las PE en lo que respecta tanto a la contratación pública como a la SPP. El 40% de las PE calificaron su conocimiento de la contratación pública como inferior a la media, y ninguna de ellas indicó un nivel de conocimiento muy bueno o excelente. En cambio, el 80% declaró tener un conocimiento medio del marco político de la SPP, lo que sugiere una familiaridad ligeramente mejor, pero aún limitada, con la SPP en concreto. Un dato crucial es que el 90% de las PE desconocían o no estaban seguras de las estrategias gubernamentales existentes en materia de CPS, y ninguna estaba familiarizada con los criterios o cláusulas de la CPS. De hecho, el 40% creía que tales criterios no existían. Estos resultados ponen de manifiesto la acuciante necesidad de mejorar la educación, la orientación y la visibilidad de las políticas y herramientas de CPE.

La experiencia de las PE maltesas en materia de contratación pública sigue siendo limitada. La mitad de las PE encuestadas nunca han participado en licitaciones públicas, y sólo cuatro tienen alguna experiencia con procesos de contratación general no específicos de la SPP. Una SE informó de un intento incompleto de presentación, lo que indica sólo un compromiso parcial. En cuanto al SPP, el 57% de las PE no ha participado nunca, mientras que el 33% lo ha hecho ocasionalmente y sólo el 11% participa con regularidad.

Además, el 40% de las PE no busca activamente licitaciones, y sólo una minoría utiliza herramientas estructuradas como plataformas de contratación pública (30%), servicios de alerta de licitaciones (20%) o personal especializado (20%) para el seguimiento de oportunidades. Aunque el 80% están motivadas por la posibilidad de nuevas oportunidades de mercado y el 30% ven las licitaciones como una forma de lanzar nuevos productos o servicios, el conocimiento de los mecanismos de apoyo sigue siendo desigual. Sólo el 40% conoce los incentivos fiscales, el 20% reconoce los planes





de financiación y sólo el 10% menciona los programas de formación, mientras que el 30% afirma no conocer ningún incentivo. Estos patrones sugieren que, a pesar del interés comercial, las PE se enfrentan a claros **retos de capacidad, concienciación y acceso**, que limitan su participación activa en la SPP.

Obstáculos y oportunidades

Basándose en las respuestas de las empresas sociales, el 80% identificó como principales obstáculos para participar en la contratación pública **los ajustados plazos de preparación de las licitaciones**, las dificultades para **encontrar oportunidades pertinentes** y **la discriminación institucionalizada**. Además, el 60% citó las dificultades de comunicación con las autoridades públicas y los obstáculos a una colaboración eficaz como puntos de bloqueo significativos. Otro 40% señaló la complejidad de utilizar las plataformas de contratación pública, la orientación insuficiente y el elevado coste de preparar las ofertas. Los requisitos de experiencia previa, la necesidad de garantías financieras y los limitados recursos internos se mencionaron con menos frecuencia, pero no por ello dejaron de ser relevantes.

No obstante, la **formación y los servicios de consultoría** aparecen como las soluciones transversales más propuestas. La mejora de la infraestructura digital, en particular mediante plataformas de contratación centralizadas, se considera esencial para mejorar el acceso y la participación. Además, el fomento de un compromiso temprano y de mecanismos de colaboración entre las PE y las autoridades públicas se considera un paso fundamental para superar las barreras estructurales y crear prácticas de contratación más inclusivas.

Téngase en cuenta que la colaboración con las autoridades públicas en Malta resultó especialmente difícil. A pesar de los múltiples intentos de acercamiento, la receptividad fue limitada, en gran parte debido a la falta de claridad del marco institucional en torno a la contratación pública social en el país. Además, a menudo fue difícil identificar y ponerse en contacto con las personas responsables de los organismos públicos pertinentes, lo que obstaculizó los esfuerzos para garantizar una aportación o participación significativa.

Bulgaria

Conclusiones extraídas de las respuestas de las empresas sociales

Las siguientes conclusiones se basan en el análisis de los datos recogidos a través del cuestionario cumplimentado por las empresas sociales.





Tabla 22 Resultados del cuestionario para Bulgaria

Resultados de las respuestas de las PE	
Factor	Puntuación
Número medio de empleados	19
Nivel de familiaridad con la contratación pública y el marco político correspondiente	3/5
Nivel de familiaridad con la contratación pública social y el marco político correspondiente	2,7/5
Porcentaje de PE que han participado en la contratación pública o social	10%
Porcentaje de PE con capacidad para participar en procedimientos de contratación pública social	70%
Porcentaje de PE que pueden participar en procedimientos de CPP pero tienen dificultades	71%

Según los datos de la tabla anterior, las empresas sociales de Bulgaria tienen una media de 19 empleados, lo que indica un **tamaño organizativo modesto**. Su familiaridad autoevaluada con los procedimientos de contratación pública es moderada, con una calificación media de 3 sobre 5. Sin embargo, el conocimiento de los marcos de contratación pública social es ligeramente inferior, con un 2,7. Sólo el 10% de las PE han participado anteriormente en procesos de contratación pública o social, lo que sugiere un **compromiso limitado**. A pesar de ello, el 70% afirma tener capacidad para participar en procedimientos de contratación pública social. Sin embargo, de ellas, el 71% se enfrenta a retos importantes, lo que pone de manifiesto la persistencia de obstáculos para navegar por los sistemas y requisitos de contratación.

Marco político y experiencia en contratación pública

Las empresas sociales de Bulgaria, especialmente las más pequeñas y menos establecidas, **carecen** por lo general **de la capacidad administrativa, los conocimientos técnicos y la concienciación** necesarios para participar eficazmente en los procesos de contratación pública. Aunque algunas PE, especialmente las que participan en proyectos financiados por la UE o forman parte de estructuras cooperativas más grandes, demuestran un mejor conocimiento, la mayoría sigue sin estar familiarizada con los procedimientos de contratación pública. El conocimiento de la contratación pública como herramienta política diferenciada es limitado. La mayoría de las PE desconocen que los concursos públicos pueden incluir objetivos sociales o medioambientales, y el conocimiento de las cláusulas o criterios de SPP en los documentos de licitación es prácticamente inexistente, salvo





entre unas pocas organizaciones con contacto con programas de la UE o redes de ONG. A pesar de marcos nacionales como el Concepto Nacional para la Economía Social (2021-2025) y las próximas iniciativas en el marco del Plan de Recuperación y Resiliencia, persisten las lagunas de comunicación entre los responsables políticos y las PE. En consecuencia, el Como resultado, el potencial estratégico de la PPE sigue sin aprovecharse en gran medida debido a la escasa difusión y a la limitada orientación práctica.

La participación de las PE búlgaras en la contratación pública sigue siendo limitada y sectorial, concentrándose principalmente en ámbitos como los servicios sociales, el suministro de alimentos, la consultoría y los productos medioambientales. Aunque el uso del sistema nacional de contratación pública (AOP) ha permitido el acceso electrónico a las licitaciones, muchas PE se enfrentan a dificultades para navegar por su complejidad técnica. Cuestiones como la brevedad de los plazos, la fuerte competencia de precios, los limitados recursos internos y el desconocimiento de los sistemas de contratación electrónica dificultan una participación más amplia.

No obstante, las PE que han participado en licitaciones públicas han encontrado valor en la inclusión de criterios sociales, como el empleo de grupos vulnerables y las prácticas laborales justas, y reconocen la contratación pública como un medio para ampliar su impacto y mejorar la sostenibilidad financiera. Los contratos públicos ofrecen a las PE legitimidad, mayor visibilidad y la oportunidad de diversificar sus fuentes de ingresos. Las redes de apoyo y los servicios de asesoramiento de las ONG han sido fundamentales para **mejorar el acceso y la comprensión**. Sin embargo, para que las PE aprovechen plenamente las oportunidades que ofrece la contratación pública, sigue siendo esencial el desarrollo continuado de capacidades, una orientación más clara y una aplicación más estricta de las cláusulas sociales.

Obstáculos y oportunidades

La barrera más comúnmente identificada para participar en la contratación pública, citada por el 63% de las empresas sociales, es la dificultad para **encontrar** oportunidades de licitación **relevantes** y adecuadas. Le sigue el **elevado coste** de preparación de las ofertas, considerado un obstáculo importante por el 44% de los encuestados. Además, el 38% de las PE destacaron la **falta de orientación**, asesoramiento y asistencia técnica como retos clave. Los requisitos de garantía financiera fueron identificados por el 31% como un factor disuasorio, mientras que el 25% señaló obstáculos como la insuficiencia de recursos internos, la falta de experiencia previa y las dificultades de **comunicación con las autoridades públicas**. Entre los obstáculos que se mencionan con menos frecuencia, pero que siguen siendo relevantes, se encuentran los plazos de presentación ajustados, los problemas de competitividad percibidos, la discriminación institucionalizada y la complejidad de utilizar plataformas de contratación pública.

Para abordar los principales obstáculos que dificultan la participación de las PE en la contratación pública, se recomiendan varias soluciones específicas. La simplificación de los procedimientos de licitación, la ampliación de los plazos y la mejora de la facilidad de uso de las plataformas de contratación electrónica pueden reducir considerablemente las cargas administrativas. El desarrollo de capacidades mediante formación, tutoría y asistencia técnica es esencial para reforzar la





capacidad de las PE de participar en los procesos de contratación. **Los mecanismos de apoyo financiero**, como las subvenciones y garantías para la preparación de ofertas, pueden aliviar las limitaciones de tesorería, mientras que las herramientas de mitigación de riesgos pueden hacer que los contratos sean más accesibles. Desde el punto de vista político, la **sensibilización acerca de la SPP**, la incorporación de criterios sociales obligatorios o ponderados y la introducción de contratos reservados o cuotas para las PE contribuirían a crear un mercado más inclusivo. El fomento de las asociaciones y la mejora de la transparencia a través de la supervisión y la presentación de informes fomentarán aún más la confianza y el compromiso a largo plazo con la SPP.

Conclusiones de las respuestas de los poderes adjudicadores

Marco político y experiencia en contratación pública

Según las respuestas, los poderes adjudicadores de Bulgaria demuestran un **nivel medio** de conocimientos en materia de contratación pública socialmente responsable, con una puntuación autoevaluada de 3,2 sobre 5. La mayoría de los encuestados afirmaron ser conscientes de la existencia de políticas de contratación pública socialmente responsable. La mayoría de los encuestados afirmaron conocer los planes de acción y las estrategias existentes, así como los criterios y cláusulas pertinentes en materia de contratación pública socialmente responsable. En la práctica, sin embargo, la mayoría de las adjudicaciones de contratos públicos siguen basándose en el criterio del precio más bajo, siendo poco frecuente el uso del enfoque de la oferta económicamente más ventajosa (MEAT). Sólo una autoridad competente indicó **tener experiencia real** en la aplicación de procedimientos de contratación pública más ventajosos desde el punto de vista económico. El conocimiento del principio **"Do No Significant Harm" (DNSH)** parece limitado e incierto entre los encuestados.

Además, **la participación de las partes interesadas** en la preparación de las licitaciones es mínima, y sólo una autoridad competente informó de la participación de usuarios finales o partes interesadas externas en el proceso. Aunque la mayoría de las autoridades creen que tienen capacidad para desarrollar y publicar licitaciones de SPP, muchas se enfrentan a problemas técnicos y de gestión de proyectos que a menudo les llevan a considerar la posibilidad de recurrir a expertos externos.

Obstáculos y oportunidades

Las Autoridades Contratantes informaron de varios retos clave que obstaculizan su capacidad para aplicar eficazmente la Contratación Pública Socialmente Responsable. Un obstáculo común es la **escasa experiencia organizativa en materia de contratación pública socialmente responsable**, y algunas autoridades señalaron que este tipo de procedimientos no se inician ni se planifican actualmente en su ámbito de actuación. Una limitación importante es la escasez de personal jurídico cualificado para preparar procedimientos de contratación, agravada por la falta de oportunidades de formación sistemática para el personal jurídico. Las frecuentes modificaciones de la Ley de Contratación Pública complican aún más el cumplimiento y la claridad operativa, lo que supone una carga adicional para unos recursos jurídicos ya de por sí limitados. Además, aunque se





utiliza el criterio de la "oferta económicamente más ventajosa", a menudo da lugar a la selección de contratistas de bajo presupuesto que carecen de la capacidad técnica, el personal cualificado o las cualificaciones profesionales necesarias para una prestación de servicios de calidad.

Otros problemas son la falta general **de conocimientos y experiencia** del personal en materia de contratación pública, la insuficiente formación sobre los requisitos específicos de los SPP y la escasez de recursos financieros y presupuestarios. Para superar estos problemas, las Autoridades Contratantes subrayan la necesidad de **medidas** específicas **de desarrollo de capacidades**, incluidos programas de formación estructurados, orientación jurídica actualizada y un mayor apoyo financiero para mejorar la preparación institucional para la aplicación del SPP.

Rumanía

Conclusiones extraídas de las respuestas de las empresas sociales

Las siguientes conclusiones se basan en el análisis de los datos recogidos a través del cuestionario cumplimentado por las empresas sociales.

Tabla 23 Resultados del cuestionario para Rumanía

Resultados de las respuestas de las PE	
Factor	Puntuación
Número medio de empleados	6
Nivel de familiaridad con la contratación pública y el marco político correspondiente	3/5





Nivel de familiaridad con la contratación pública social y el marco político correspondiente	2,7/5
Porcentaje de PE que han participado en la contratación pública o social	40%
Porcentaje de PE con capacidad para participar en procedimientos de contratación pública social	71%
Porcentaje de PE que pueden participar en procedimientos de contratación pública o social pero tienen dificultades	53%

Según la tabla anterior, las empresas sociales de Rumanía tienden **a ser de pequeño tamaño**, con una media de sólo seis empleados, lo que puede afectar a su capacidad administrativa y operativa. Su familiaridad con los procedimientos de contratación pública es **moderada**, con una puntuación autoevaluada de 3 sobre 5, mientras que la comprensión de los marcos de contratación pública social es ligeramente inferior, con un 2,7. **La participación sigue siendo limitada**, ya que sólo el 40% de las PE ha tomado parte en procesos de contratación pública o social. Cabe destacar que el 71% de los encuestados indicaron que tienen capacidad para participar en procedimientos de contratación pública social; sin embargo, más de la mitad (53%) de los que tienen capacidad siguen encontrando importantes dificultades.

Marco político y experiencia en contratación pública

La mayoría de las empresas sociales de Rumanía afirman **tener un conocimiento** y una confianza **limitados** en lo que respecta a la contratación pública, y más del 70% de los encuestados califican su conocimiento de mediocre o escaso. El conocimiento de la contratación pública socialmente responsable es aún menor: menos del 10% de las PE están familiarizadas con cláusulas específicas o estrategias gubernamentales relacionadas con la contratación pública socialmente responsable. Sólo dos encuestados pudieron citar ejemplos concretos de disposiciones de contratación social. Esta falta de conocimientos se ve agravada por la **escasa comunicación y orientación por parte de las autoridades públicas**, lo que dificulta que las PE entiendan cómo pueden cumplir los criterios de la CPS o beneficiarse de las oportunidades relacionadas. A pesar de la existencia de estrategias y disposiciones legales nacionales, su visibilidad y aplicación práctica siguen siendo escasas entre las PE, lo que pone de manifiesto la necesidad de iniciativas de formación y sensibilización más accesibles y específicas.

Aunque aproximadamente el 50% de las PE encuestadas en Rumanía han participado en licitaciones de contratación pública, sólo una pequeña parte, menos del 20%, tiene **experiencia** específica en licitaciones de SPP. Entre las que sí han participado, el compromiso tiende a ser ocasional y se concentra en sectores como los servicios de limpieza, la organización de eventos y los archivos. Los





índices de éxito son bajos, sólo tres SE declararon haber obtenido contratos, y sólo una proporcionó información sobre las cláusulas del SPP. El uso del **sistema electrónico de contratación pública** (SEAP) es heterogéneo: algunas PE aprecian la experiencia de aprendizaje, mientras que otras luchan contra la burocracia y la falta de claridad de los procedimientos. Las PE recurren a las licitaciones principalmente para acceder a nuevos mercados, ganar estabilidad financiera y crear asociaciones institucionales, aunque algunas lo hacen por necesidad debido a la naturaleza de sus servicios. A pesar de la disponibilidad de apoyo, como programas de formación, planes de financiación y servicios de asesoramiento, siguen existiendo barreras prácticas que dejan a muchas PE mal preparadas y desatendidas en sus esfuerzos por participar en la contratación social.

Obstáculos y oportunidades

Según las respuestas, el 52% de las empresas sociales señalaron como principales obstáculos **la brevedad de los plazos** para la preparación de licitaciones y las dificultades de comunicación con las autoridades públicas. Además, el 38% señalaron dificultades para **encontrar licitaciones relevantes** y citaron **los requisitos de garantía financiera** como obstáculos significativos. Un tercio (33%) de las PE señalaron los limitados recursos internos como un obstáculo, mientras que el 29% tuvieron dificultades para cumplir los requisitos relacionados con la experiencia previa y la capacidad financiera. Por último, el 19% destacó el elevado coste de preparar una oferta y las dificultades para navegar por las plataformas de contratación pública como otros impedimentos para la participación.

Para abordar los principales obstáculos a los que se enfrentan las PE a la hora de acceder a las oportunidades de SPP, de las respuestas colectivas se desprenden varias soluciones prácticas. En primer lugar, las PE abogan firmemente por programas de formación regulares y de alta calidad centrados en la preparación de ofertas, la documentación y el contacto temprano con las autoridades contratantes. Los servicios de consultoría complementarios pueden proporcionar orientación personalizada, mientras que los eventos B2B y las interacciones con los compradores en las primeras fases pueden mejorar la colaboración y la confianza. En segundo lugar, los encuestados piden que se pase de la selección por el precio más bajo a un **enfoque de "mejor relación calidad-precio"** que dé prioridad al impacto social, la innovación y la sostenibilidad. La simplificación de la documentación y la reducción de las trabas burocráticas también son esenciales para crear unas condiciones más justas. Por último, el desarrollo de plataformas centralizadas y de fácil uso para listar las licitaciones públicas, combinado con un mejor apoyo consultivo y una comunicación más estrecha entre las PE y las instituciones públicas, mejoraría significativamente el acceso, la transparencia y la participación en el proceso de contratación.





Conclusiones extraídas de las respuestas de los poderes adjudicadores

Marco político y experiencia en contratación pública

De acuerdo con las respuestas al cuestionario, los poderes adjudicadores de Rumanía demuestran **un conocimiento** ligeramente **superior a la media** de los procedimientos de contratación pública socialmente responsable, con una puntuación media autoevaluada de 3,4 sobre 5. Sin embargo, su conocimiento de los planes de acción específicos de la contratación pública socialmente responsable es **ligeramente superior a la media**. Sin embargo, su conocimiento de planes de acción específicos, estrategias y cláusulas de CPS es notablemente inferior. Sólo 2 de las 7 CA entrevistadas han aplicado realmente procedimientos de CPS. La mayoría de las autoridades competentes afirmaron **carecer de los conocimientos técnicos y la capacidad jurídica** necesarios para desarrollar y publicar licitaciones de SPP de forma independiente, y muchas indicaron que recurrirían a expertos externos para subsanar estas deficiencias.

Entre las siete instituciones públicas encuestadas, **el criterio de contratación predominante** sigue siendo el "precio más bajo", citado por el 57% de los encuestados. Esto refleja un enfoque basado en los costes que sigue dominando muchas licitaciones públicas. Por el contrario, el 43% declaró utilizar el método de la "oferta económicamente más ventajosa" (MEAT), normalmente entre las instituciones más familiarizadas con los marcos de contratación pública. Aunque el MEAT permite integrar consideraciones sociales y medioambientales junto con el coste, su adopción sigue siendo limitada.

El conocimiento del **principio "Do No Significant Harm" (DNSH)** es relativamente alto, ya que cuatro de cada siete encuestados indicaron estar familiarizados con él. Sin embargo, la aplicación real del DNSH en los procedimientos de contratación sigue siendo escasa, incluso entre quienes lo conocen. Esta laguna sugiere una clara necesidad de formación específica y una mejor integración de las normas DNSH en las directrices de contratación.

La participación de las partes interesadas en el proceso de licitación también es mínima. Sólo una institución (14%) informó de la participación de partes interesadas externas, como asociaciones o fundaciones, durante la preparación de las licitaciones. El 86% restante confirmó que los usuarios finales o los representantes de la comunidad no participaban. Esto apunta a un problema sistémico más amplio: la consulta a las partes interesadas es escasa y tiende a producirse de manera informal en lugar de como una parte estructurada o rutinaria de la planificación de la contratación.

Obstáculos y oportunidades

Los principales obstáculos a la aplicación de la SPP son las lagunas jurídicas y políticas, señaladas por casi la mitad de los encuestados, que apuntaron a **una legislación poco clara, una normativa insuficiente específica de la SPP** y la resistencia institucional derivada de marcos jurídicos ambiguos. **Las deficiencias en materia de competencias y conocimientos** fueron el problema más mencionado. Muchos poderes adjudicadores señalaron un conocimiento limitado de la CPS, falta de formación adecuada, conocimientos jurídicos y de gestión de proyectos insuficientes y escasa





comprensión de principios importantes como el de "No causar daños significativos" (DNSH).

Otros obstáculos son **la excesiva burocracia**, la **anticuada** infraestructura **informática**, las difíciles condiciones económicas para las empresas sociales y la escasa confianza o colaboración entre los organismos públicos y los agentes sociales. Algunos encuestados también informaron de casos de discriminación contra proveedores vulnerables, lo que complica aún más la participación.

En cuanto a los esfuerzos de capacitación, la mayoría de los encuestados reconocieron la existencia de **programas de formación** impartidos por formadores autorizados, la ANAP, universidades e instituciones específicas, como la DGASPC Botoșani, que ofrece formación cada dos años. Sin embargo, el consenso es que estas iniciativas son insuficientes, siendo a menudo demasiado teóricas, poco frecuentes o genéricas. Existe una gran necesidad de talleres prácticos con estudios de casos reales y la participación activa de la comunidad para equipar mejor a los poderes adjudicadores para una aplicación eficaz del SPP.

Chipre

Conclusiones de las respuestas de las empresas sociales

Las siguientes conclusiones se basan en el análisis de los datos recogidos a través del cuestionario cumplimentado por las empresas sociales.

Tabla 24 Resultados del cuestionario de Chipre

Resultados de las respuestas de las PE	
Factor	Puntuación
Número medio de empleados	14
Nivel de familiaridad con la contratación pública y el marco político correspondiente	2/5
Nivel de familiaridad con la contratación pública social y el marco político correspondiente	1,5/5
Porcentaje de PE que han participado en contratación pública o social	5%
Porcentaje de PE que tienen capacidad para participar en procedimientos de contratación pública social	90%
Porcentaje de PE que pueden participar en procedimientos de CPP pero tienen dificultades	56%





Las empresas sociales entrevistadas en Chipre suelen tener una media de 14 empleados. Su familiaridad con la contratación pública y el marco político correspondiente es **relativamente baja**, con una puntuación media de 2 sobre 5, mientras que su comprensión de la contratación pública social es aún más limitada, con una puntuación de sólo 1,5 sobre 5. A pesar de ello, el 90% de las PE afirman tener capacidad para participar en procedimientos de contratación pública social. Sin embargo, sólo el 5% ha participado realmente en procesos de contratación pública o social. Más de la mitad de las PE (56%) que tienen capacidad para participar siguen encontrando importantes dificultades a la hora de participar en la contratación pública, lo que indica la existencia de barreras que impiden una participación más amplia y eficaz en estas oportunidades de contratación.

Marco político y experiencia en contratación pública

El nivel de **conocimientos** de las empresas sociales chipriotas en materia de contratación pública es notablemente bajo. La mitad de los encuestados (50%) calificó de **muy escaso** su conocimiento del marco político y los procedimientos, y un 20% adicional indicó un conocimiento escaso. Sólo una pequeña parte de los encuestados declaró tener un conocimiento medio (15%) o bueno (15%), y ninguno indicó tener un conocimiento muy bueno. La situación es aún más pronunciada en lo que respecta a la contratación pública social (CPS), donde el 65% de los encuestados declararon tener un conocimiento muy deficiente y el 30% un conocimiento deficiente, lo que deja a sólo el 5% con un buen conocimiento. Ninguna ES declaró tener un conocimiento medio o muy bueno de la contratación pública social. La razón más citada para explicar esta falta de conocimientos fue la **falta** general **de interés**, seguida de la **escasez de recursos financieros**, lo que apunta a la existencia de barreras tanto motivacionales como estructurales a la hora de comprender los sistemas de contratación pública. El conocimiento de instrumentos clave como los planes de acción, las estrategias o las cláusulas de CPE también es muy limitado; sólo una de las empresas encuestadas hizo referencia a criterios ASG, mientras que el resto desconocía o no estaba segura de su existencia.

La experiencia de las PE chipriotas en materia de contratación pública es mínima. Un sorprendente 90% de los encuestados declaró no haber participado nunca en ninguna licitación de contratación pública o social. Entre el 10% restante, sólo una PE había participado en un proceso de contratación pública, mientras que otra lo había considerado pero finalmente no presentó ninguna oferta. Ninguna de las PE declaró haber participado específicamente en un concurso de contratación pública o social. Las que sí buscan oportunidades de licitación suelen recurrir a asociaciones de PYME y a plataformas de contratación pública, que se perciben como más accesibles y eficientes.

Las principales **motivaciones** para explorar la contratación pública incluyen las oportunidades de nuevas colaboraciones (señaladas por el 70% de los encuestados) y el acceso a nuevos mercados (45%), siendo el lanzamiento de nuevos productos o servicios un motor menos común (30%). Aunque los mecanismos y regímenes de financiación están ampliamente reconocidos (100% de conocimiento), el conocimiento de otras formas de apoyo como los incentivos fiscales, el etiquetado específico o los programas de formación sigue siendo muy bajo, lo que sugiere una





brecha significativa entre la disponibilidad de políticas y la accesibilidad práctica.

Obstáculos y oportunidades

Las empresas sociales chipriotas se enfrentan a una serie de retos cuando intentan participar en la contratación pública social. La barrera más frecuente es la **falta de orientación, asesoramiento o apoyo**, citada por el 80% de los encuestados. Le siguen las dificultades para cumplir los requisitos de garantía financiera (60%) y la necesidad de experiencia previa (55%), que suele descalificar a las PE más nuevas o pequeñas. Otros obstáculos importantes son el **coste de preparar una oferta** (45%) y la escasez de recursos internos o de capacidad organizativa (35%). Aunque se mencionan con menos frecuencia, siguen presentes problemas como la dificultad para encontrar licitaciones relevantes, la escasa comunicación con las autoridades públicas y la competencia limitada para navegar por los sistemas de contratación. Un pequeño número también citó retos como el uso de plataformas de contratación, la discriminación institucional y la dificultad de formar consorcios.

Para hacer frente a estos obstáculos, las soluciones más respaldadas son de carácter práctico y centradas en las capacidades. Una gran mayoría (90%) apoya la **participación en cursos de formación sobre preparación de licitaciones**, mientras que el 60% aboga por el acceso a servicios de consultoría. La mitad de los encuestados considera valiosa la creación de un sitio web centralizado que agrupe las oportunidades de licitación pública. Otras sugerencias incluyen la organización de eventos B2B para fomentar los consorcios (35%), el fomento del compromiso temprano con los compradores (25%) y la mejora de los procesos de contratación para dar prioridad a la calidad sobre el precio (15%). Con menor frecuencia se propusieron la colaboración con empresas establecidas (10%) y las visitas de descubrimiento (5%). En resumen, las soluciones más eficaces son las que refuerzan las capacidades, ofrecen apoyo profesional y mejoran el acceso a una información sobre licitaciones transparente y fácil de utilizar.

Conclusiones extraídas de las respuestas de los poderes adjudicadores

Marco político y experiencia en contratación pública

Según las respuestas recogidas, el conocimiento de los poderes adjudicadores sobre los procedimientos de contratación pública está **ligeramente por encima de la media**, con una puntuación global de 3,4 sobre 5. Su familiaridad con el marco político más amplio es moderada, con una media de 3 sobre 5. Sin embargo, el conocimiento de los planes de acción, las estrategias y las cláusulas específicas relacionadas con la PPE sigue siendo limitado. En particular, ninguna de las autoridades competentes entrevistadas ha implantado o aplicado en la práctica el principio de protección del medio ambiente.

En Chipre, no existe actualmente ninguna ley o conjunto de directrices específicas dedicadas exclusivamente a la aplicación de la SPP. A pesar de que el marco jurídico fomenta el uso del enfoque de **la oferta económicamente más ventajosa** (MEAT), en la práctica los poderes adjudicadores siguen basándose predominantemente en el criterio del precio más bajo, lo que





limita la adopción de criterios socialmente responsables.

El sistema electrónico de contratación pública (e-PPS) apoya todo el ciclo de vida de la licitación y es una herramienta clave para promover la transparencia, la seguridad y la eficiencia en los procesos de contratación pública. Permite la presentación de ofertas, la evaluación y la gestión de contratos en línea. Sin embargo, algunas partes interesadas se enfrentan a barreras técnicas y dificultades para utilizar el sistema, lo que obstaculiza todo su potencial. En cuanto a la aplicación del **principio de "No causar daños significativos" (DNSH)** en los concursos públicos, la mayoría de los encuestados evalúa su aplicación como moderada, con una parte notable que la considera baja, y nadie percibe niveles de aplicación altos o muy altos.

Resulta alentador que una mayoría significativa (80%) de las organizaciones encuestadas afirme **haber implicado a los usuarios finales y a las partes interesadas**, principalmente organizaciones de apoyo a las empresas y expertos externos, en sus procesos de preparación de licitaciones. La participación de los municipios y las comunidades locales, aunque presente, sigue siendo limitada. Esta participación suele tener por objeto mejorar la pertinencia y el impacto de las licitaciones y garantizar que la contratación satisfaga las necesidades reales de la comunidad y la organización.

Obstáculos y oportunidades

Las principales barreras para la aplicación de la contratación pública socialmente responsable en Chipre incluyen, como obstáculo fundamental, **la debilidad del marco jurídico y normativo**. La ausencia de una definición formal de CPS, junto con la falta de criterios o cláusulas específicas en la legislación vigente, provoca incertidumbre y una aplicación incoherente. Además, existe una **escasa capacidad institucional** y **recursos limitados** entre los responsables de la contratación pública. Muchos funcionarios públicos carecen de conocimientos adecuados no sólo sobre SPP, sino sobre los procesos de contratación pública en general. En consecuencia, a menudo recurren a métodos tradicionales, como la adjudicación de contratos basada únicamente en el precio más bajo, debido a la falta de confianza y a un marco jurídico poco claro. Por último, **la falta de compromiso político y de apoyo institucional** dificulta aún más los avances. No se ha dado prioridad política a la SPP, y el mercado local aún no está lo bastante maduro para ofrecer un grupo suficiente de licitadores de empresas sociales.

A pesar de estos retos, varias oportunidades pueden ayudar a liberar el potencial de la SPP en Chipre. El establecimiento de **directrices políticas claras**, planes de acción e **incentivos** financieros puede movilizar a las autoridades contratantes y promover la integración de criterios sociales en las licitaciones. Invertir en el desarrollo de capacidades y en **programas de formación** específicos para los compradores públicos aumentaría su confianza y competencia a la hora de aplicar los principios de la CPS. Además, el fomento de **la colaboración interfuncional** dentro de las instituciones públicas, mediante la creación de grupos de trabajo interdepartamentales, podría apoyar el desarrollo de licitaciones que integren objetivos sociales. En cuanto al mercado, las **campañas de sensibilización** y los **incentivos** para apoyar la creación y la participación de las empresas sociales





en la contratación pública pueden reforzar la preparación de la oferta. Aunque el 60% de los encuestados señalaron que existen algunos programas de formación, como los organizados por la Dirección de Control Financiero de los Fondos Europeos, un número significativo sigue sin conocer tales oportunidades, lo que subraya la necesidad de mejorar la comunicación y la accesibilidad.

1.1.1 Análisis comparativo y modelo de análisis estadístico

Análisis comparativo de los resultados

Una vez completados los análisis específicos de cada país, se llevó a cabo un análisis comparativo para destacar los **resultados más significativos** en todos los países participantes. Esta comparación pretende identificar **tanto las principales diferencias como los puntos en común** entre los países socios, ofreciendo una comprensión más clara de los retos compartidos y de las tendencias específicas de cada país en materia de contratación pública y social.

Análisis comparativo de las percepciones sobre la contratación pública y social

El análisis comienza con un examen de los **conocimientos y la familiaridad de las empresas sociales** en todos los países participantes. Los resultados, recogidos de cada aportación nacional, se ilustran en el siguiente gráfico de barras. El gráfico muestra la familiaridad media de las PE de ocho países europeos con la contratación pública (CP) y la contratación pública social (CPS), utilizando una escala de 1 a 5.



Figura 10 Familiaridad de los países socios con PP y SPP

Según el gráfico, **Italia es el país con mayor nivel de familiaridad** en ambas áreas, sobre todo con la contratación pública. Esto sugiere un compromiso y una comprensión relativamente sólidos de los





procesos de contratación entre las PE italianas. En el otro extremo del espectro, **Chipre** muestra el nivel **más bajo de familiaridad**, especialmente con la contratación pública, donde la media desciende a alrededor de 1,5, lo que indica una importante laguna de conocimientos.

En general, la mayoría de los países muestran una familiaridad ligeramente **superior con la contratación pública en comparación con la SPP**. Esta tendencia sugiere que, si bien las PE pueden tener cierta experiencia con los procedimientos de contratación pública, los conocimientos y aptitudes específicos necesarios para las licitaciones con fines sociales están menos extendidos. Países como Grecia, España y Rumanía muestran niveles moderados y relativamente equilibrados de familiaridad en ambas categorías, con medias cercanas a 3. Alemania presenta un caso interesante en el que la familiaridad con la SPP supera ligeramente a la de la contratación pública.

En cuanto al conocimiento de las estrategias nacionales y regionales de CPE por parte de las PE, los resultados indican un **nivel** sistemáticamente **bajo** en toda la muestra, independientemente del país. Los siguientes gráficos circulares ilustran esta tendencia.

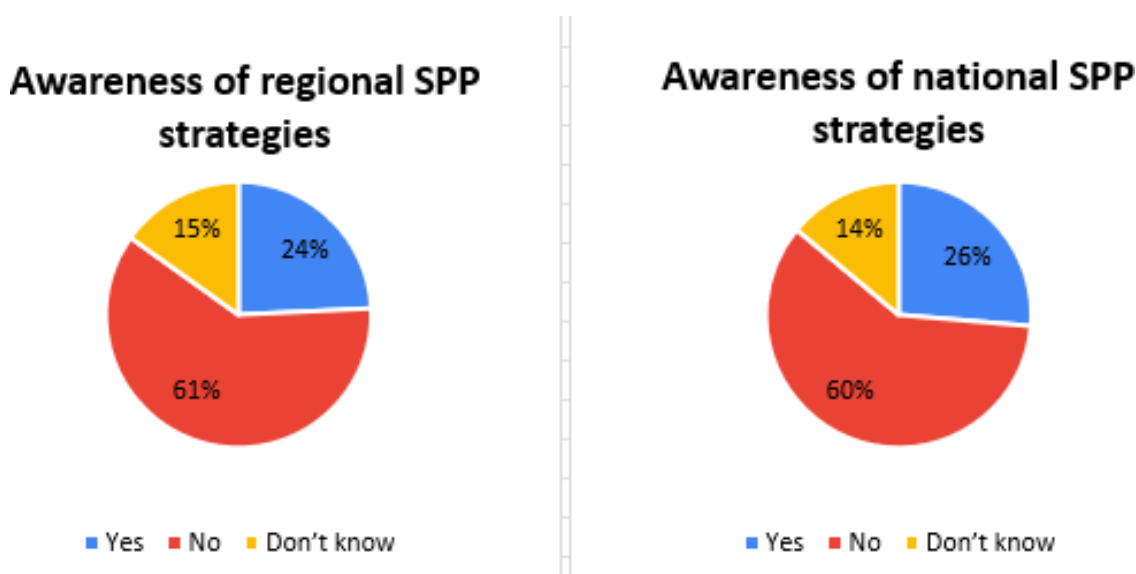


Gráfico 11 Conocimiento de las estrategias por parte de las PE de los países socios

En cuanto a la participación en licitaciones, el siguiente gráfico de barras ilustra la implicación de los encuestados de los ocho países socios en los procesos de contratación pública. Las categorías representadas son: los que **nunca han participado** en licitaciones (azul), los que han participado en licitaciones **de contratación pública (no SPP)** (rojo), los que han participado en **licitaciones SPP** (amarillo) y los que **lo intentaron pero no presentaron ninguna oferta** (verde).





Gráfico 12 Participación de los países socios en PP y SPP

El gráfico muestra que **la no participación es la dominante** en la mayoría de los países. En concreto, Bulgaria, Chipre, Grecia, Rumanía y España tienen un elevado número de encuestados que nunca han participado en ninguna licitación. Chipre destaca con el nivel más alto de no participación. Italia es una excepción, con más encuestados que participan en licitaciones públicas (no SPP) que los que nunca han participado. También es el país con **mayor participación visible** en licitaciones de SPP. Alemania presenta una **imagen más equilibrada**, con niveles moderados de participación tanto en licitaciones sin SPP como en SPP. España también muestra cierto nivel de participación en ambas áreas, aunque sigue predominando la no participación. En Rumanía, un pequeño número de encuestados declaró haber intentado participar, pero finalmente no presentó ninguna oferta. En general, el gráfico pone de manifiesto la **escasa participación en los concursos** públicos de todos los países, y sólo Alemania, Italia y España muestran una participación notable.

El gráfico de barras anterior compara la frecuencia con la que los encuestados de todos los países socios han participado en licitaciones de CPS (Contratación Pública Sostenible) y no CPS. Los datos muestran que **la participación es más frecuente en licitaciones no relacionadas** con la CPS que en licitaciones relacionadas con la CPS en todas las categorías de frecuencia. **El nivel** de participación **más común** para ambos tipos de licitaciones es **de 2 a 5 veces al año**, con casi el 55% de los encuestados indicando esta frecuencia para las licitaciones no SPP y alrededor del 45% para las licitaciones SPP. En cuanto a la **participación una sola vez**, las licitaciones SPP muestran un porcentaje ligeramente superior en comparación con las licitaciones no SPP, lo que sugiere que para muchos la participación en SPP es ocasional o experimental. En cuanto a la participación una vez al año, tanto las licitaciones SPP como las no SPP muestran porcentajes más bajos, siendo ligeramente superior el de las SPP. La categoría "más de 5 veces al año" tiene la participación más baja en general, especialmente para las licitaciones SPP, donde es casi insignificante. Esto pone de manifiesto que **la participación frecuente en licitaciones de SPP es poco frecuente**. En resumen, el gráfico sugiere que los **concursos no cubiertos por el SPP son más frecuentes** que los concursos





cubiertos por el SPP, y que la participación frecuente o constante en el SPP sigue siendo limitada.

Especialmente en lo que respecta a la participación en SPP, el siguiente gráfico ilustra **la frecuencia con la** que los encuestados participan en licitaciones de contratación pública sostenible (SPP). La participación se agrupa en cuatro categorías de frecuencia: los que han participado sólo una vez (azul), una vez al año (rojo), de 2 a 5 veces al año (naranja) y más de 5 veces al año (verde).

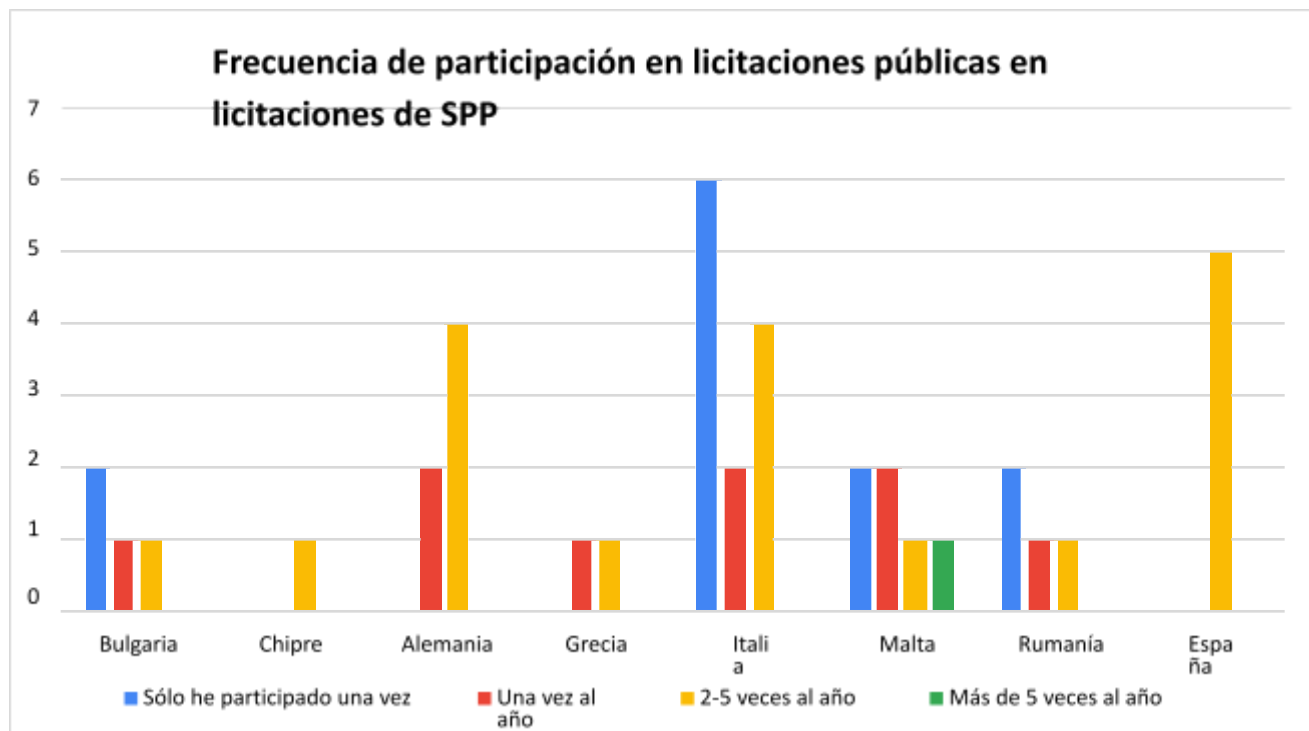


Figura 14 Resultados comparativos de la participación en el PPE

Italia presenta el mayor número de encuestados que han participado sólo una vez, con seis personas en esta categoría. Esto sugiere que la participación en licitaciones de SPP está algo extendida en Italia, pero aún no es constante. Alemania y España están a la cabeza en cuanto a **participación regular**, con cinco encuestados cada uno que indican que participan en 2-5 licitaciones al año, lo que apunta a un nivel de participación más estable pero aún moderado. Malta y Rumanía presentan una distribución relativamente uniforme en las cuatro categorías de frecuencia, lo que indica **que no existe una tendencia dominante en sus hábitos de participación**. Por el contrario, Grecia, Chipre y Bulgaria declaran **niveles de participación** generalmente **más bajos**, con la mayoría de los encuestados participando sólo una vez o con poca frecuencia. La participación superior a cinco veces al año es poco frecuente en todos los países y sólo se observa en Malta y Alemania, con sólo un encuestado en cada uno de ellos que declara una participación tan elevada.

En general, el gráfico revela que, aunque existe cierto nivel de participación en las licitaciones de SPP en todos los países, tiende a ser **poco frecuente**. La participación frecuente y constante sigue





siendo limitada, aunque países como Italia, Alemania y España parecen estar dando pasos más proactivos hacia una participación regular.

Por último, en el análisis comparativo se investigó la capacidad de participar en los procedimientos del SPP mediante la preparación y presentación de una oferta. La tabla anterior presenta la **capacidad** autoevaluada **de los encuestados** de los ocho países socios europeos para participar en procedimientos de contratación pública sostenible. Las respuestas se clasifican en tres grupos: los que no pueden participar (azul), los que pueden participar sin problemas (rojo) y los que pueden participar pero con dificultades (naranja).

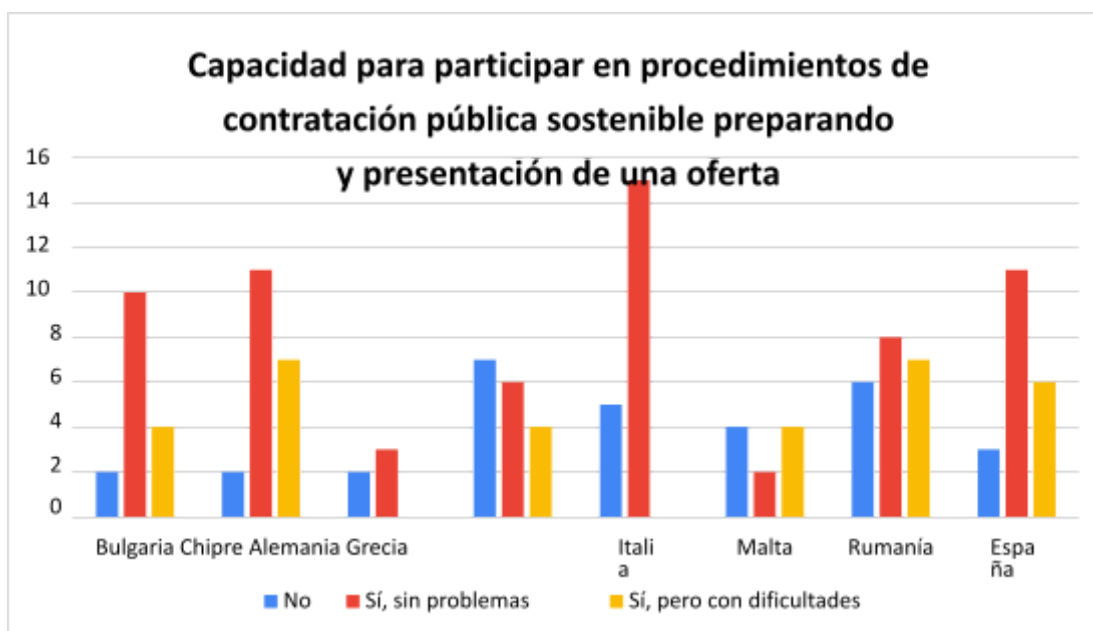


Figura 15 Capacidad de las PE de los países socios para participar en el PPE

Italia destaca con el mayor número de encuestados (15) que afirman poder **participar sin problemas**, lo que indica un proceso relativamente fluido y eficiente de preparación y presentación de ofertas. Chipre y Bulgaria también muestran **altos niveles de participación**, aunque en ambos países un número significativo de encuestados señala que el proceso plantea dificultades. En países como Grecia, Rumanía y España, la capacidad de participación está más repartida entre los que no experimentan problemas y los que se enfrentan a dificultades, lo que sugiere **diversos grados de accesibilidad y carga administrativa**. Malta presenta un número relativamente bajo de participantes que pueden participar sin problemas, mientras que un número similar afirma tener dificultades o no poder participar en absoluto. Alemania es el país con menor participación global, con muy pocos encuestados capaces de presentar ofertas, con o sin dificultades. En general, el gráfico pone de manifiesto que, si bien algunos países han creado marcos relativamente favorables a la participación en los procedimientos de SPP, otros siguen enfrentándose a barreras estructurales o de procedimiento que dificultan una participación fluida.





Análisis comparativo de las percepciones sobre las AC

Se realizó un **análisis comparativo** de resultados similar para las respuestas recogidas de las AC de los países socios y a continuación se muestran las principales conclusiones.

Para empezar, el siguiente gráfico titulado presenta los niveles medios de familiaridad autoevaluados que los poderes adjudicadores (AC) tienen con la contratación pública (CP) y la contratación pública sostenible (CPS) en los ocho países socios europeos.

Las barras azules representan la familiaridad media con la contratación pública, mientras que las **barras amarillas** muestran la familiaridad media con la CPS. La escala utilizada va de 0 a 6, donde los valores más altos indican una mayor familiaridad.

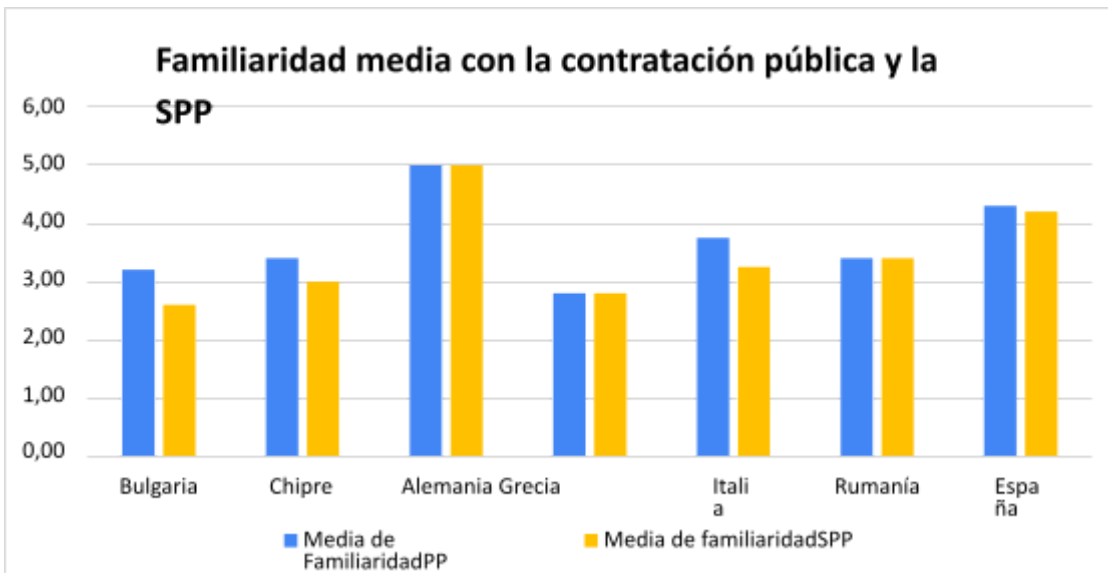


Gráfico 16 Familiaridad de las AC de los países socios con la CP y la SPP

Según el gráfico, Alemania destaca con la **mayor familiaridad media** en ambas categorías, alcanzando cerca de 5 sobre 6, lo que sugiere una sólida comprensión de los procedimientos de contratación tanto generales como sostenibles entre sus poderes adjudicadores. España e Italia le siguen, con España mostrando una familiaridad ligeramente superior con la contratación pública que con la SPP, e Italia demostrando un nivel de familiaridad más equilibrado pero ligeramente inferior en general.

En países como Grecia, Rumanía y Bulgaria, la familiaridad con la contratación pública y la SPP es moderada, con valores medios que rondan el 3. Cabe destacar que **Chipre presenta los niveles más bajos de familiaridad**, especialmente con la contratación pública sostenible, lo que indica una posible laguna de conocimientos o una falta de atención institucional a las prácticas de contratación sostenible. En casi todos los países, la familiaridad con la contratación pública tiende a ser **ligeramente superior a la familiaridad con la CPS**, lo que pone de relieve una tendencia más amplia en la que los poderes adjudicadores están más acostumbrados a los procesos de contratación





tradicionales que a los criterios y metodologías orientados a la sostenibilidad que implica la CPS.

En general, el gráfico sugiere que, mientras que algunos países (en particular Alemania) tienen una familiaridad institucional bien desarrollada con las prácticas de contratación, otros pueden necesitar **más formación**, concienciación y desarrollo de capacidades para aplicar y apoyar eficazmente las iniciativas de SPP.

Además, el gráfico siguiente presenta el nivel de **conocimiento de las CA sobre la existencia de estrategias o planes de acción nacionales o regionales destinados a apoyar la SPP**. Las respuestas se agrupan en tres categorías: las que conocen dichos planes (en azul), las que no los conocen (en rojo) y las que no están seguras (en amarillo).

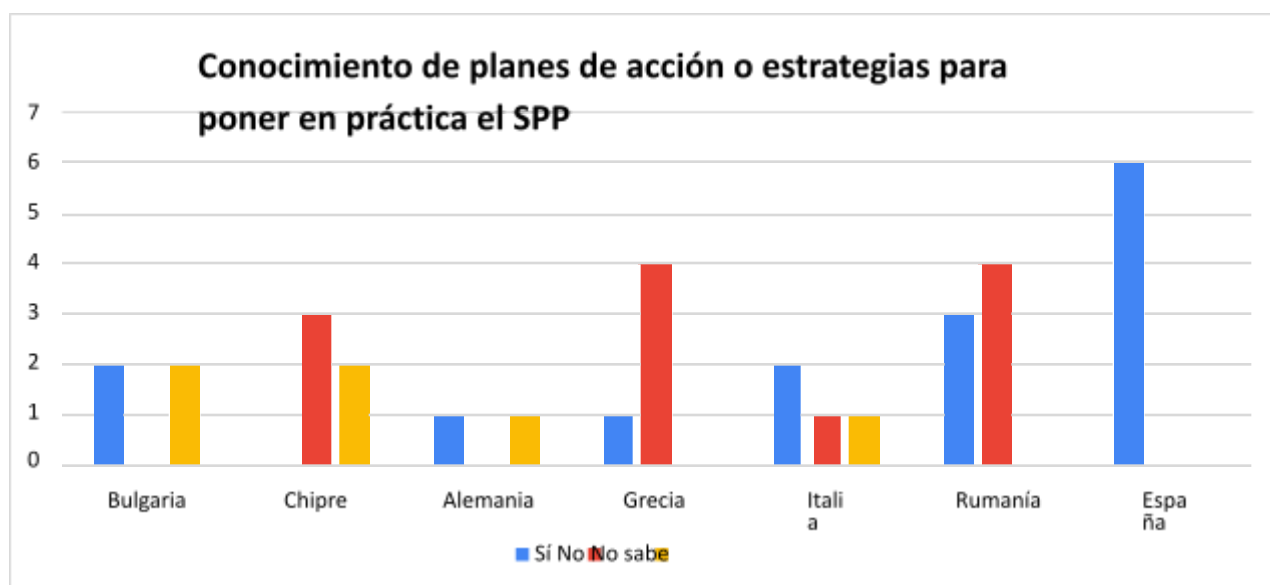


Figura 17 Conocimiento de las AC de los países socios sobre las estrategias en materia de SPP

España destaca con el mayor número de encuestados que confirman conocer los planes de acción en materia de SPP, lo que indica una comunicación o aplicación comparativamente sólida de las estrategias nacionales en este ámbito. Le sigue Rumanía, con **una imagen mixta** que incluye varios encuestados que afirman conocer los planes de acción, pero también un número significativo que afirma desconocerlos. Grecia presenta el nivel más alto de desconocimiento, ya que la mayoría de los encuestados afirma no conocer ninguna estrategia de este tipo. Chipre también refleja un bajo nivel de conocimiento, con la mayoría de las respuestas en las categorías "no" o "no sabe". En países como Alemania, Bulgaria e Italia, las respuestas están más repartidas entre las tres categorías, lo que sugiere un **conocimiento fragmentado o incoherente** de los marcos políticos de la PPE. Italia tiene una ligera ventaja hacia el conocimiento positivo, pero sigue estando lejos de la claridad generalizada.

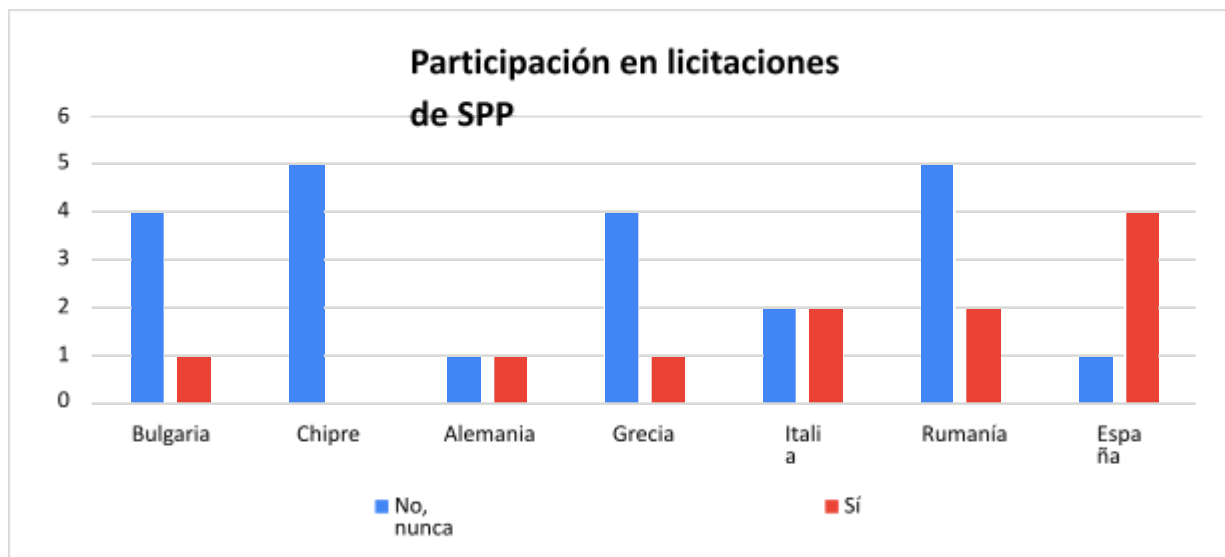
En general, el gráfico revela que el conocimiento de los planes de acción o las estrategias para aplicar la CPS sigue **siendo limitado y desigual** en los distintos países. Mientras que España muestra una familiaridad relativamente alta, la mayoría de los demás países muestran un desconocimiento o





incertidumbre, lo que pone de relieve la necesidad de mejorar la visibilidad, la comunicación y los esfuerzos de capacitación en torno a las políticas nacionales y regionales de SPP.

En cuanto a **la participación en los procedimientos de SPP**, la siguiente tabla incluye toda la información recopilada a partir de las respuestas al cuestionario de las AC entrevistadas en todos los países socios. El cuadro distingue entre los que **nunca han participado** (barras azules) y los que **sí lo han hecho** (barras rojas).



En la mayoría de los países, **la respuesta dominante es la no participación**. Bulgaria, Chipre, Grecia y Rumanía informan de un número notablemente superior de poderes adjudicadores que nunca han participado en licitaciones de SPP. Chipre y Rumanía, en particular, destacan con cinco respuestas cada uno que indican ninguna experiencia en licitaciones de SPP, lo que sugiere una aplicación o concienciación limitadas de las prácticas de contratación sostenible en estos contextos.

Alemania e Italia presentan un **panorama más equilibrado**, con el mismo número de encuestados que han participado y que nunca han participado. Este equilibrio puede reflejar una práctica más establecida, pero aún en desarrollo, de integrar criterios de sostenibilidad en los procesos de contratación. España es el único país en el que el número de poderes adjudicadores que han participado en licitaciones de SPP supera al de los que no lo han hecho, lo que indica una adopción relativamente más fuerte de SPP entre las instituciones públicas.

En general, el gráfico pone de relieve el **bajo nivel de compromiso con las licitaciones de SPP entre los poderes adjudicadores** de la mayoría de los países encuestados. Aunque se observan algunos avances en lugares como España y, en menor medida, Italia y Alemania, la falta de participación generalizada en países como Bulgaria, Chipre, Grecia y Rumanía apunta a la necesidad de un mayor apoyo institucional, orientación política y formación para aumentar la adopción de prácticas de SPP.

En cuanto a la **participación de las partes interesadas** en los procesos de las organizaciones entrevistadas, el gráfico siguiente refleja las respuestas de los poderes adjudicadores (AC). Las





respuestas se clasifican en **Sí** (rojo), **No** (azul) y **No sabe** (amarillo).



Figura 18 Participación de las partes interesadas en los procedimientos de los PEP por parte de las CA

La tendencia general revela un **bajo nivel de participación de las partes interesadas** en la mayoría de los países. Grecia y Rumanía presentan el mayor número de encuestados que indican que las partes interesadas no están implicadas, con cinco y seis respuestas respectivamente, lo que sugiere una colaboración o consulta limitada en la planificación o implementación del SPP. Italia también se inclina en esta dirección, con tres encuestados que afirman que las partes interesadas no participan.

Por el contrario, España y Chipre muestran las **respuestas más positivas**, con cuatro poderes adjudicadores en cada país que confirman la participación de las partes interesadas. Esto puede reflejar unas prácticas de contratación más inclusivas o participativas en esos contextos nacionales. Alemania también muestra cierto compromiso, aunque en menor medida, con dos respuestas positivas. La categoría "No lo sé" aparece en varios países, como Bulgaria, Italia y España, lo que indica **incertidumbre** entre los encuestados sobre si se incluye o no a las partes interesadas. Esto sugiere una posible falta de transparencia o de comunicación interna en los procesos de contratación pública.

En resumen, el gráfico indica que, aunque algunos países como España y Chipre demuestran la participación de las partes interesadas en la contratación pública, la imagen general de la muestra es de **una participación limitada o inexistente**. Esto pone de manifiesto la necesidad de reforzar las prácticas inclusivas y mejorar la claridad sobre las funciones de las partes interesadas externas en los procedimientos de contratación sostenible.

Por último, el siguiente gráfico muestra si las AC entrevistadas cuentan con los **conocimientos técnicos, jurídicos y de gestión de proyectos** necesarios. Las respuestas se agrupan en **Sí** (azul), que





indica suficiente capacidad interna, y **No** (rojo), que indica falta de dicha capacidad.

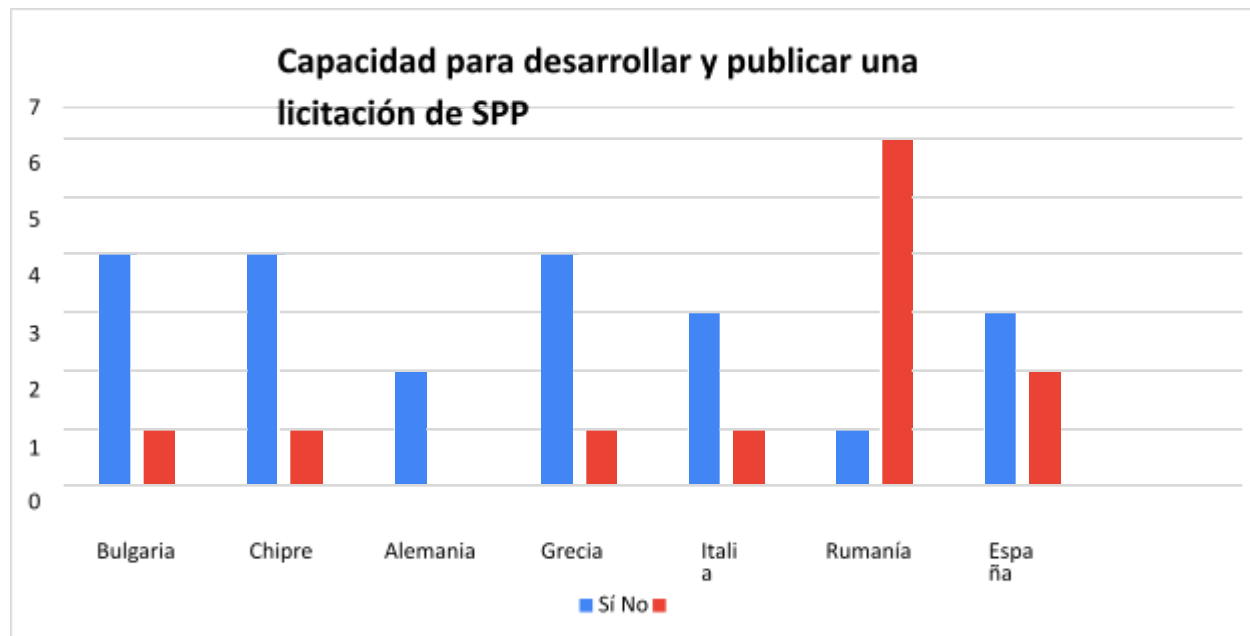


Figura 19 Capacidad de las CA de los países socios para desarrollar y publicar SPP

En la mayoría de los países, la mayoría de los encuestados afirman tener capacidad para desarrollar y publicar licitaciones de SPP. Bulgaria, Chipre y Grecia cuentan cada uno con cuatro autoridades contratantes que afirman **estar preparadas, lo que** sugiere una base relativamente sólida de conocimientos y recursos institucionales en estos contextos. Italia y España también registran una mayoría de respuestas positivas, aunque a niveles ligeramente inferiores, lo que indica una capacidad moderada. Alemania presenta una **imagen equilibrada**, con dos respuestas que confirman la capacidad y ninguno que indica la falta de ella, lo que puede sugerir una participación limitada o un nivel prudente de confianza en las capacidades existentes.

Rumanía es el único país en el que la mayoría de los encuestados afirman no tener la capacidad necesaria: seis autoridades declaran carecer de los conocimientos técnicos, jurídicos o de gestión de proyectos necesarios para llevar a cabo una licitación de SPP. Esto indica un importante **déficit de capacidad** que podría obstaculizar la capacidad del país para aplicar eficazmente la contratación sostenible.

En general, el gráfico muestra que, si bien varios países demuestran **un nivel prometedor de preparación** para llevar a cabo licitaciones de SPP, otros se enfrentan a retos notables. Estos resultados sugieren la necesidad de esfuerzos específicos de desarrollo de capacidades, especialmente en áreas en las que los recursos internos o la experiencia siguen siendo insuficientes para apoyar el pleno desarrollo y ejecución de los procedimientos de SPP.





Modelo de análisis estadístico

Además del análisis comparativo de los resultados, se creó un modelo estadístico. El **análisis estadístico** tenía como objetivo identificar **las relaciones y diferencias clave** entre las variables relevantes para la participación en la contratación pública social (CPS) en los distintos países. Mediante coeficientes de correlación de Pearson, se examinó la relación entre el Producto Interior Bruto (PIB) per cápita y el nivel de participación de las empresas sociales en las licitaciones públicas, explorando si el contexto económico influye en la participación en la contratación. Además, se realizó una prueba ANOVA para evaluar si el nivel de **conocimiento y familiaridad** con los procedimientos de SPP **varía** significativamente **entre países**. Estos análisis aportan datos empíricos sobre los factores estructurales y contextuales que determinan la preparación y la participación en los procesos de contratación pública en Europa.

Los resultados revelados por el **modelo de correlación de Pearson** se muestran a continuación junto con su interpretación.

Cuadro 25 Resultados de la correlación de Pearson

Estadística	Valor
Valor t	2,3768
Grados de libertad (df)	97
Valor p	0,01943
Intervalo de confianza del 95	(0,439, 0,813)*
Correlación (r)	0,6346





El análisis de correlación demuestra que existe una **relación estadísticamente significativa y fuertemente positiva** entre el PIB per cápita y la frecuencia de participación de las Empresas Sociales (ES) en licitaciones públicas y de Contratación Pública Social (CPS). Utilizando las pruebas de correlación de Pearson, los resultados muestran que, a medida que aumenta el PIB per cápita, también tiende a aumentar la participación de las ES en los procesos de contratación, en particular en la contratación pública social. El coeficiente de correlación de Pearson se calculó en 0,63, con un valor p correspondiente de 0,0194. Dado que el valor p es inferior al umbral de significación convencional de 0,05, la correlación se considera estadísticamente significativa. Además, el intervalo de confianza del 95% para la correlación no incluye el cero, lo que confirma una relación positiva.

Esta conclusión sugiere que las PE de las regiones económicamente más desarrolladas o prósperas están mejor situadas, tanto en términos de capacidad como de oportunidad, para participar en los procedimientos de contratación. Los mayores niveles de **desarrollo económico** pueden correlacionarse con **sistemas de apoyo** más **maduros**, mejores infraestructuras institucionales, mayor disponibilidad de formación y recursos y una participación más proactiva del sector público, factores todos ellos que facilitan la participación de las PE en los concursos públicos.

En cuanto a la prueba ANOVA, los resultados de se muestran a continuación.

Tabla 26 Resultados de la prueba ANOVA

Fuente	Df	Suma Sq	Media Sq	Valor F	Pr(>F)
País	7	33,85	4,836	5,431	1,82e-05
Residuos	126	112,19	0,890		

Los resultados de la prueba ANOVA indican que la familiaridad con la contratación pública social (CPS) difiere significativamente entre países. El valor p obtenido del análisis es de 1,82e-05, muy por debajo del umbral de significación estándar de 0,05. Esto confirma que las diferencias observadas en la familiaridad con la contratación pública social entre países son significativas. Esto confirma que las diferencias observadas en la familiaridad con la contratación pública entre países son **estadísticamente significativas**. Además, el estadístico F ($F = 5,431$) sugiere que la varianza en las puntuaciones de familiaridad entre países es significativamente mayor que la varianza dentro de los países.





Tabla 27 Resultados de la prueba ANOVA

	diff	lwr	upr	p adj
Chipre-Bulgaria	-1,238	-2,213	-0,262	0,004
Alemania-Bulgaria	-0,021	-1,132	1,090	1,000
Grecia-Bulgaria	0,136	-0,877	1,149	1,000
Italia-Bulgaria	0,263	-0,713	1,238	0,991
Malta-Bulgaria	0,013	-1,160	1,185	1,000
Rumanía-Bulgaria	-0,021	-0,986	0,944	1,000
España-Bulgaria	0,368	-0,631	1,367	0,948
Alemania-Chipre	1,217	0,155	2,279	0,013
Grecia-Chipre	1,374	0,414	2,333	0,001
Italia-Chipre	1,500	0,580	2,420	0,000
Malta-Chipre	1,250	0,123	2,377	0,019
Rumanía-Chipre	1,217	0,308	2,125	0,002
España-Chipre	1,606	0,661	2,551	0,000
Grecia-Alemania	0,157	-0,940	1,254	1,000
Italia-Alemania	0,283	-0,779	1,345	0,992
Malta-Alemania	0,033	-1,212	1,279	1,000
Rumanía-Alemania	0,000	-1,053	1,053	1,000
España-Alemania	0,389	-0,695	1,473	0,954





Italia-Grecia	0,126	-0,833	1,086	1,000
Malta-Grecia	-0,124	-1,283	1,036	1,000
Rumanía-Grecia	-0,157	-1,106	0,792	1,000
España-Grecia	0,232	-0,752	1,216	0,996
Malta-Italia	-0,250	-1,377	0,877	0,997
Rumanía-Italia	-0,283	-1,192	0,625	0,979
España-Italia	0,106	-0,839	1,051	1,000
Rumanía-Malta	-0,033	-1,151	1,084	1,000
España-Malta	0,356	-0,792	1,503	0,980
España-Rumanía	0,389	-0,545	1,323	0,904

Las comparaciones post-hoc de la prueba ANOVA revelaron además que **Chipre** destaca como un país con niveles significativamente más altos de familiaridad con los procedimientos de contratación pública social (CPPS) en comparación con varios otros países europeos. En concreto, Chipre mostró diferencias positivas estadísticamente significativas en el conocimiento de la CPS en comparación con Alemania, Grecia, Italia, Malta, Rumanía y España. Esto sugiere que las Empresas Sociales (ES) y los poderes adjudicadores de Chipre están relativamente mejor informados y tienen más experiencia con los marcos políticos, los criterios y la aplicación de las SPP que sus homólogos de estos países. Por el contrario, Chipre demostró estar significativamente menos familiarizado con la SPP que Bulgaria. Esta diferencia negativa indica que las partes interesadas de Bulgaria tienen un mayor conocimiento de los conceptos y las prácticas de SPP que las de Chipre, lo que convierte a Bulgaria en un caso atípico en el conjunto de datos.

Aparte de estos casos particulares, **no** se observaron **diferencias estadísticamente significativas** en el grado de familiaridad con los PPE **en la mayoría de** los demás países incluidos en el análisis. Tras los ajustes por comparaciones múltiples, los valores p de la mayoría de los pares de países se aproximaron o igualaron a 1, lo que implica que las diferencias en sus niveles de conocimiento de los PPE son mínimas o no son estadísticamente significativas.

Estos resultados subrayan el **panorama** desigual y **fragmentado del conocimiento de los PPE** en Europa.





1.1.1 Identificación de puntos de bloqueo y plan de acción

Según el formulario de solicitud, un indicador clave de rendimiento (KPI) del proyecto es la **identificación de 20 puntos críticos de bloqueo**, determinados por el consorcio. Éstos se derivan del análisis de las respuestas al cuestionario y de las entrevistas realizadas con las EES y las AC. Los puntos de bloqueo identificados se presentan a continuación y se clasifican en tres tipos distintos.

Los puntos de bloqueo se han agrupado en las siguientes categorías distintas, basadas en la naturaleza de los retos que representan:

1. Barreras de acceso e información

Esta categoría incluye los retos a los que se enfrentan las empresas a la hora de identificar, interpretar y entrar en los procesos de contratación pública. Estas barreras se producen incluso antes de que una empresa pueda empezar a preparar una licitación. Incluyen la dificultad de localizar licitaciones que sean relevantes para su experiencia, el uso de plataformas de contratación complejas o fragmentadas y la falta de orientación clara y accesible sobre cómo participar. Muchas empresas -sobre todo las más pequeñas o con menos experiencia- se ven disuadidas de participar simplemente porque no pueden acceder a la información adecuada o navegar por los sistemas existentes. Esto limita la competencia y reduce la diversidad en la base de proveedores.

2. Obstáculos administrativos y de procedimiento

Estas barreras surgen una vez que la empresa decide participar en el proceso de licitación. Reflejan las cargas prácticas de participar en la contratación pública, incluida la carga de trabajo administrativo, los plazos ajustados, las limitaciones de recursos y la complejidad de formar asociaciones o consorcios. Incluso las empresas bien cualificadas pueden tener dificultades con el volumen de documentación requerida, el coste de preparar una oferta o la incapacidad de dedicar suficiente capacidad interna al proceso. Estos obstáculos hacen que los contratos públicos sean menos accesibles para las empresas más pequeñas y con menos recursos y contribuyen a la ineficacia de la participación de los proveedores.

3. Barreras de cualificación y elegibilidad

Este tipo se refiere a los criterios y condiciones formales que debe cumplir una empresa para ser considerada elegible para un contrato. Incluyen requisitos relacionados con la solidez financiera, la experiencia previa y la aportación de garantías o certificaciones. Aunque su objetivo es garantizar que los proveedores sean capaces y fiables, estos criterios excluyen a menudo a empresas que de otro modo estarían cualificadas, especialmente las nuevas empresas, las pequeñas empresas o las pertenecientes a grupos infrarrepresentados. En algunos casos, estos obstáculos reflejan prejuicios estructurales o prácticas anticuadas de gestión de riesgos, lo que contribuye a la persistencia de desigualdades en el acceso a la contratación pública.

En las tablas siguientes se muestra cada **punto de bloqueo** identificado, y para cada uno se ha





propuesto una serie de **medidas** para ayudar a superar el obstáculo y apoyar la implantación de la contratación pública sostenible (CPS). Algunas de estas medidas recomendadas se incluyeron como opciones sugeridas en el cuestionario cumplimentado por los entrevistados, y se han incluido en el plan de acción para abordar puntos de bloqueo específicos, tal y como se presenta en la tabla siguiente. Se han añadido medidas adicionales basadas en **las opiniones de los entrevistados** y en los resultados de la **investigación documental** realizada por el equipo.





Tabla 28 Puntos de bloqueo identificados y planes de acción

No	Punto de bloqueo	Descripción	Tipo	Plan de acción
1	Encontrar licitaciones interesantes	La dificultad a la que se enfrentan las empresas para identificar oportunidades de contratación que se ajusten a sus servicios, productos o enfoque geográfico.	Barreras de acceso e información	• Sitio web centralizado que recoja oportunidades en licitaciones públicas • Interacción con los compradores al inicio del proceso • Servicios de consultoría • Visitas de descubrimiento
2	Uso de plataformas de contratación pública	Las dificultades encontradas al navegar por los sistemas en línea utilizados para publicar y gestionar licitaciones públicas.	Barreras de acceso e información	• Participación en la formación sobre preparación de licitaciones • Diseño de plataformas simplificado y fácil de usar • Servicios de consultoría
3	Comunicación con el sector público	Limitaciones en las interacciones entre proveedores y autoridades públicas durante el proceso de contratación.	Barreras procedimentales y administrativas	• Interacción con los compradores al inicio del proceso • Servicios de consultoría • Visitas de descubrimiento • Establecimiento de puntos de contacto y canales de información claros
4	Discriminación institucionalizada	Barreras sistémicas que dan lugar a un trato desigual o desventajoso para determinados tipos de empresas en la contratación pública.	Barreras de cualificación y elegibilidad	• Criterios de contratación inclusivos • Contratación pública más orientada a la calidad





5	Falta de orientación, asesoramiento o apoyo	Ausencia de ayuda o recursos accesibles para ayudar a las empresas a comprender los procedimientos de contratación y participar en ellos.	Barreras de acceso e información	• Programas de capacitación • Herramientas y plantillas prácticas • Participación en la formación sobre preparación de licitaciones • Servicios de consultoría • Cooperación con empresas bien establecidas • Visitas de descubrimiento
6	Coste de preparación de una licitación	Carga financiera y de recursos que supone preparar una oferta para un contrato público.	Obstáculos de procedimiento y administrativos	• Actos B2B con empresas para formar consorcios • Reducir el exceso de documentación • Cooperar con empresas bien establecidas
7	El plazo para preparar la documentación / licitación adecuada	Los breves plazos concedidos a los proveedores para preparar y presentar sus ofertas.	Barreras de procedimiento y administrativas	• Participar en cursos de formación sobre preparación de licitaciones • Servicios de consultoría • Reducir el exceso de documentación • Herramientas y plantillas prácticas
8	Capacidad organizativa / falta de recursos internos	Personal, competencias o capacidad limitados de una empresa para gestionar y completar el proceso de licitación.	Barreras de procedimiento y administrativas	• Cooperar con empresas bien establecidas • Eventos B2B con empresas para formar consorcios • Herramientas y plantillas prácticas





9	Cumplir los requisitos de capacidad financiera	La dificultad a la que se enfrentan las empresas para demostrar que tienen el volumen de negocio, los activos o la	Barreras de cualificación y elegibilidad	• Cooperar con empresas bien establecidas • Eventos B2B con empresas para formar consorcios
---	---	--	--	--

		capacidad financiera para optar a un contrato.		• Contratación pública más orientada a la calidad • Obtención de financiación e incentivos adicionales
10	Exigencia de garantías financieras	Obligación de aportar instrumentos como fianzas de licitación o garantías de cumplimiento como parte de la licitación.	Barreras de cualificación y elegibilidad	• Cooperar con empresas bien establecidas • Eventos B2B con empresas para formar consorcios • Herramientas prácticas y plantillas • Garantías financieras alternativas
11	Requisitos de experiencia previa	Necesidad de demostrar la realización de contratos similares en el pasado para poder optar a las licitaciones actuales.	Barreras de cualificación y elegibilidad	• Actos B2B con empresas para formar consorcios • Cooperar con empresas bien establecidas • Diseño con requisitos proporcionados
12	Obstáculos que dificultan la colaboración con otros / creación de consorcios	Dificultades para formar asociaciones o consorcios con otras empresas para licitar conjuntamente.	Obstáculos de procedimiento o administrativos	• Participación en cursos de formación sobre preparación de licitaciones • Eventos B2B con empresas para formar consorcios • Servicios de consultoría





13	Dificultad de ser competente	La complejidad general del proceso de contratación y el alto nivel de comprensión y conocimientos necesarios para participar eficazmente.	Barreras de acceso e información	• Participación en cursos de formación sobre preparación de licitaciones • Eventos B2B con empresas para formar consorcios • Cooperar con empresas bien establecidas • Servicios de consultoría
14	Favoritismo en la contratación pública	Situaciones en las que la equidad del proceso de contratación pública se ve comprometida por	Barreras de cualificación y elegibilidad	• Servicios de consultoría

		influencia indebida de partes interesadas poderosas.		• Una contratación pública más orientada a la calidad • Visitas de descubrimiento
15	Falta de criterios de sostenibilidad	Las empresas tienen dificultades debido a la falta de coherencia o a la escasa comunicación de los criterios relacionados con la sostenibilidad, lo que dificulta la comprensión de las expectativas o la posibilidad de optar a las licitaciones.	Obstáculos administrativos y de procedimiento	• Criterios y objetivos sostenibles obligatorios • Contratación pública más orientada a la calidad





16	Complejidad de los documentos de licitación	La abrumadora extensión y complejidad de los documentos de licitación, que a menudo requieren mucho tiempo sólo para leerlos, interpretarlos y comprenderlos.	Obstáculos procedimentales y administrativos	• Participar en la formación sobre preparación de licitaciones • Reducir el exceso de documentación
17	Cuestiones burocráticas	El abrumador número de trámites administrativos, procedimientos formales y rígidos requisitos de cumplimiento que conlleva la contratación pública.	Obstáculos procedimentales y administrativos	• Interactuar con los compradores al inicio del proceso • Participar en la formación sobre preparación de licitaciones • Herramientas y plantillas prácticas • Servicios de consultoría
18	Falta de personal especializado	Ausencia de personal con los conocimientos específicos necesarios para desenvolverse con éxito en el proceso de contratación pública.	Obstáculos procedimentales y administrativos	• Participación en la formación sobre preparación de licitaciones • Servicios de consultoría • Eventos B2B con empresas para formar consorcios
				• Cooperar con empresas bien establecidas





19	Insuficiente disponibilidad de proveedores cualificados	Escasez de proveedores que cumplan las normas específicas de certificación, calidad, sostenibilidad o cumplimiento exigidas en las licitaciones públicas. El grupo de proveedores certificados o cualificados es reducido, la competencia es limitada y los compradores tienen dificultades para encontrar candidatos adecuados que cumplan todos los criterios de la licitación.	Barreras de cualificación y elegibilidad	• Programas de desarrollo de proveedores • Criterios y objetivos de sostenibilidad obligatorios
20	Desconocimiento de las estrategias globales	Conocimiento limitado de los marcos internacionales, las políticas o las mejores prácticas relacionadas con la contratación, la sostenibilidad o el desarrollo económico, que impiden a las organizaciones alinear sus licitaciones o políticas de contratación con objetivos globales más amplios.	Barreras de acceso e información	• Participación en formación sobre preparación de licitaciones • Servicios de consultoría • Visitas de descubrimiento
21	Falta de concienciación sobre cuestiones medioambientales	La insuficiente comprensión o atención entre los proveedores, los funcionarios públicos, o ambos, en relación con el medio ambiente	Barreras de acceso e información	• Campañas de sensibilización • Servicios de consultoría • Visitas de descubrimiento





		y los principios de sostenibilidad.		
22	Escasez de juristas especializados en contratación pública	Dificultades causadas por un número insuficiente de abogados especializados en contratación pública, junto con la falta de formación sistemática para mantenerlos actualizados sobre los frecuentes cambios en la legislación sobre contratación pública que añaden complejidad a su trabajo.	Obstáculos procedimentales y administrativos	• Participación en la formación sobre preparación de licitaciones • Servicios de consultoría • Cooperar con empresas bien establecidas • Reducir el exceso de documentación
23	Marco político subdesarrollado	Ausencia o insuficiencia de políticas claras, coherentes y globales que orienten las prácticas de contratación pública carentes de estrategias, objetivos o reglamentos específicos	Obstáculos procedimentales y administrativos	• Cláusulas sociales adaptadas a los contextos administrativos y jurídicos • Criterios y objetivos de sostenibilidad obligatorios





24	Reticencia al cambio y falta de incentivos u obligaciones formales	La reticencia de las organizaciones, tanto públicas como privadas, a adoptar nuevas prácticas, procesos o innovaciones. Así como la ausencia de incentivos, recompensas o motivaciones claras que animen a las partes interesadas a adoptar cambios u obligaciones formales	Barreras de procedimiento y administrativas	• Colaboración con instituciones educativas • Plataformas digitales para cursos sobre sostenibilidad • Campañas de sensibilización • Visitas de descubrimiento • Criterios y objetivos de sostenibilidad obligatorios
----	---	---	---	---



Plan de acción por punto de bloqueo explicado

Deal4GOOD



BP1: Encontrar licitaciones interesantes

Para mitigar este obstáculo, podría desarrollarse un **sitio web centralizado que recopilara las oportunidades en licitaciones públicas**. Una plataforma única y fácil de usar en la que se agrupen todas las oportunidades de contratación pública facilita considerablemente a las empresas el descubrimiento de licitaciones relevantes, reduciendo la necesidad de buscar en múltiples portales fragmentados. Además, **interactuar con los compradores al inicio del proceso** también puede ayudar a encontrar licitaciones interesantes. La comunicación en las primeras fases permite a los proveedores conocer las necesidades y prioridades futuras antes de que se publiquen las licitaciones. Esto les ayuda a anticipar oportunidades relevantes y a prepararse en consecuencia, así como a sugerir soluciones que se ajusten a sus puntos fuertes e intereses. **Los servicios de consultoría** también pueden ayudar a las empresas a identificar las licitaciones que son adecuadas y estratégicas, utilizando su experiencia para filtrar las oportunidades en función del perfil de la empresa. Por último, las **visitas de descubrimiento** (por ejemplo, a instituciones públicas o eventos de contratación) pueden ayudar a las empresas a comprender mejor lo que buscan los compradores públicos, dónde están las oportunidades, etc.

BP2: Uso de plataformas de contratación pública

A la hora de superar el punto de bloqueo que supone la dificultad de uso de las plataformas de contratación pública, el desarrollo de una **plataforma simplificada y fácil de usar** es la principal solución. La mejora de la usabilidad de las plataformas de contratación pública ayuda a los proveedores a acceder, comprender y responder a las licitaciones más fácilmente, reduciendo la frustración y el riesgo de errores durante el registro o la presentación. Además, la participación de los licitadores en la **formación sobre la preparación de licitaciones** también contribuirá a mitigar estos obstáculos, ya que les orientará paso a paso sobre cómo utilizar los portales de contratación, desde la creación de cuentas hasta la presentación de ofertas. Por último, aunque no por ello menos importante, también serían útiles **los servicios de consultoría**,



BP3: Comunicación con el sector público

Para mitigar este punto de bloqueo, debe darse prioridad a la **interacción con los contratantes al inicio del proceso**. Esto creará un espacio para que los proveedores hagan preguntas, expresen su interés y comprendan mejor las necesidades y prioridades de la autoridad contratante, generando confianza, aumentando la transparencia y facilitando que las empresas adapten sus ofertas. Otra recomendación son las **visitas de descubrimiento** (por ejemplo, a instituciones públicas o eventos de contratación específicos del sector) para que las empresas se familiaricen con los compradores públicos, entiendan sus expectativas y creen conexiones informales. **Los servicios de consultoría** también serían útiles en este caso, actuando como intermediarios que entienden tanto el lenguaje del sector privado como los procedimientos del sector público. Por último, el **establecimiento de puntos de contacto y canales de retroalimentación claros** con autoridades públicas que designen personas de contacto para cada licitación o departamento fomentaría la comunicación y haría que las empresas se sintieran respaldadas.

BP4: Discriminación institucionalizada

Unos criterios de contratación inclusivos ayudarían a mitigar la discriminación **institucionalizada** y fomentarían la diversidad y la inclusión. Por ejemplo, se podría dar prioridad a las empresas dirigidas por mujeres, las empresas sociales, las empresas propiedad de minorías o las empresas con prácticas de contratación inclusivas. Por lo tanto, debería fomentarse **una contratación pública más orientada a la calidad**, abandonando el enfoque tradicional basado únicamente en el precio.





BP5: Falta de orientación, asesoramiento o apoyo

Para limitar este punto de bloqueo, se pueden organizar **programas de desarrollo de capacidades** para fomentar las habilidades y los conocimientos de los proveedores y proporcionar orientación en profundidad sobre las normas de contratación, la documentación, los criterios de evaluación y las estrategias de presentación, ayudando a los participantes a navegar por procedimientos complejos con mayor confianza e independencia. Además, el desarrollo de **herramientas y plantillas prácticas** (preguntas frecuentes, listas de comprobación o plantillas de licitación) puede ofrecer a los proveedores un punto de partida claro, especialmente para los recién llegados o las pequeñas empresas sin personal dedicado a la licitación. **Los servicios de consultoría** también serían útiles en este caso, ofreciendo apoyo individual a las empresas en cuestiones jurídicas, técnicas o financieras durante el proceso de licitación. Además, **cooperar con empresas bien establecidas** para formar consorcios sería útil para que los licitadores más pequeños o con menos experiencia aprendieran sobre la marcha. Por último, las **visitas de descubrimiento** ofrecerían una visión directa de cómo funciona el sector público, con quién hay que ponerse en contacto y cómo se desarrollan las licitaciones, salvando la distancia entre información y comprensión.

BP6: Coste de elaboración de una licitación

Este obstáculo podría limitarse con **eventos B2B con empresas para formar consorcios**, ya que al asociarse con otras empresas, los proveedores pueden compartir la carga de trabajo y dividir el coste de preparar una licitación. Además, la **cooperación con empresas bien establecidas** puede reducir el coste de la elaboración de una oferta para las empresas más pequeñas, ya que a menudo disponen de plantillas, personal interno y conocimientos técnicos. Una medida adicional sería la **reducción del exceso de documentación**, solicitando sólo los documentos esenciales por adelantado y el papeleo adicional sólo a los candidatos preseleccionados, lo que reduciría el coste de la licitación inicial.





BP7: El plazo de preparación de la documentación / licitación adecuada

En relación con este punto de bloqueo, **participar en cursos de formación sobre preparación de licitaciones** puede ayudar a los proveedores a ser proactivos, estar preparados y tener más confianza para responder en plazos ajustados. Además, los **servicios de consultoría** pueden acelerar el proceso de preparación y presentación de la documentación, aportando plantillas, listas de comprobación y experiencia que permitan una compilación más rápida de las presentaciones. En este caso también puede ser útil **reducir el exceso de documentación**. Los compradores pueden racionalizar los requisitos, solicitando por adelantado sólo los documentos esenciales y el papeleo adicional sólo a los candidatos preseleccionados, ahorrando tiempo a los licitadores. Por último, las **herramientas y plantillas prácticas** (preguntas frecuentes, listas de comprobación o plantillas de licitación) facilitadas por la autoridad contratante también permiten ahorrar tiempo en plazos ajustados.

BP8: Capacidad organizativa / falta de recursos internos

Para solventar este punto de bloqueo, la **cooperación con empresas bien establecidas** puede ser una solución para las empresas más pequeñas y con menos experiencia, ya que asociarse con empresas más grandes y experimentadas les permitirá acceder a sus recursos existentes. Del mismo modo, **los eventos B2B con empresas para formar consorcios** pueden ser útiles para formar asociaciones en las que se compartan las responsabilidades y la carga de trabajo. Por último, disponer de **herramientas prácticas y plantillas** (CV de los empleados, estados financieros, documentos oficiales) reducirá el trabajo repetitivo y las horas necesarias para preparar el proceso de licitación.

BP9: Satisfacer la solicitud de capacidad financiera

Este punto de bloqueo puede gestionarse para las empresas más pequeñas **cooperando con empresas bien establecidas** que sean organizaciones más grandes y financieramente estables que permitan al consorcio cumplir los requisitos de capacidad financiera. Del mismo modo, **los eventos B2B con empresas para formar consorcios** permiten a las empresas unir fuerzas y aunar recursos y equilibrar juntos los requisitos financieros, mejorando su elegibilidad. Además, **una contratación pública más orientada a la calidad** y menos centrada en la capacidad financiera y el precio hará que las empresas más pequeñas con un poder financiero limitado sean competitivas en la licitación. Por último, como medida más directa e impactante, **la obtención de financiación e incentivos** adicionales puede reforzar la capacidad financiera de las empresas más pequeñas y permitirles alcanzar los umbrales de elegibilidad.





BP10: Requisitos de las garantías financieras

En cuanto a las garantías financieras, la creación de asociaciones mediante la asistencia a **eventos B2B con empresas para formar consorcios** o la **cooperación con empresas bien establecidas** puede ayudar a cumplir los requisitos de garantía, haciendo posible su participación. Además, **una contratación pública más orientada a la** calidad y la priorización de la calidad, la innovación o el impacto social podrían ayudar a mitigar este punto de bloqueo. Por último, permitir **garantías financieras alternativas** sería la medida más directa para este punto de bloqueo: en lugar de elevados requisitos de capital, los compradores podrían aceptar bonos de seguros, garantías de terceros o pagos basados en hitos.

BP11: Requisitos de experiencia previa

En cuanto a los requisitos de experiencia previa en las licitaciones, participar en cursos de formación sobre preparación de licitaciones puede ayudar a los proveedores a entender cómo presentar su experiencia actual de forma que se ajuste a la licitación. Del mismo modo, los servicios de consultoría pueden ayudar a los proveedores a enmarcar su experiencia de una forma más competitiva y a identificar proyectos relevantes en su cartera. Además, los **eventos B2B con empresas** fomentan la formación de consorcios que puedan cumplir colectivamente los criterios de experiencia de la licitación y ser elegibles. Del mismo modo, **cooperar con empresas bien establecidas** puede ayudar a las empresas más pequeñas con menos experiencia a participar en la licitación aprovechando la capacidad de experiencia de su socio. Por último, las licitaciones deben **diseñarse con requisitos proporcionales**, lo que significa que los poderes adjudicadores pueden reducir los requisitos de experiencia en función del tamaño, el valor y el riesgo del contrato para animar a los nuevos actores a participar.

BP12: Obstáculos que dificultan la colaboración con otros / creación de consorcios

Para superar este punto de bloqueo, será útil **participar en cursos de formación sobre preparación de licitaciones**, ya que estos cursos suelen incluir módulos sobre cómo crear consorcios o unirse a ellos. Además, los **eventos B2B con empresas** para formar consorcios crean una oportunidad directa para que las empresas conozcan a socios potenciales. Además, **los servicios de consultoría** pueden guiar a las empresas a través del proceso técnico, legal y administrativo de formación de consorcios. Por último, la **cooperación con empresas bien establecidas** puede ayudar a los agentes más pequeños o nuevos a acceder a redes, conocimientos sobre cumplimiento de la normativa y capacidad administrativa.





BP13: Dificultad para ser competente

Este punto de bloqueo es más general y puede limitarse **participando en cursos de formación sobre participación en licitaciones** para adquirir conocimientos técnicos, procedimentales y estratégicos que permitan preparar licitaciones sólidas y mejorar la preparación organizativa. Las asociaciones también son útiles, por lo que **cooperar con empresas bien establecidas** para conocer las mejores prácticas y los conocimientos prácticos y participar en **eventos B2B para formar consorcios** puede crear competencia a largo plazo. Por último, los **servicios de consultoría** que ofrecen orientación a medida pueden ayudar a las organizaciones a mejorar sus presentaciones a licitaciones, actuando como un refuerzo de la competencia.

BP14: Favoritismo en la contratación

En este caso, las **visitas de descubrimiento** que promueven el diálogo abierto y la creación de relaciones informales y apoyan a los nuevos actores haciéndolos visibles a los contratistas, ayudan a superar el favoritismo. Además, los **servicios de consultoría** pueden ayudar a navegar y desafiar las prácticas de contratación desleales. Por último, **una contratación pública más orientada a la calidad** puede reducir el favoritismo cuando se aplica de forma transparente y se basa en criterios claros y mensurables.

BP15: Falta de criterios de sostenibilidad

En cuanto a este punto de bloqueo, **una contratación pública más orientada a la calidad** es fundamental y permite a las autoridades abandonar el criterio del precio e incluir el valor medioambiental y social en las evaluaciones, fomentando resultados más sostenibles. Además, una medida más directa sería el establecimiento de **directrices y objetivos de sostenibilidad obligatorios** en las políticas de contratación por parte de los gobiernos o los municipios.





BP16: Excesiva complejidad de los documentos de licitación

La complejidad de los documentos de licitación es una cuestión crítica que puede abordarse mediante la **participación en cursos de formación sobre preparación de licitaciones** que doten a los solicitantes de los conocimientos y herramientas necesarios para navegar por documentos de licitación complejos, comprender la terminología jurídica y técnica y preparar presentaciones precisas. Además, también puede ser útil **reducir el exceso de documentación**. Los compradores pueden racionalizar los requisitos, solicitando sólo los documentos esenciales por adelantado y el papeleo adicional sólo a los candidatos preseleccionados, ahorrando tiempo a los licitadores y simplificando el proceso de licitación.

BP17: Problemas burocráticos

Estos problemas pueden mitigarse **interactuando con los compradores al inicio del proceso**, lo que permite a los posibles proveedores aclarar los pasos del procedimiento con antelación y plantear sus dudas sobre requisitos redundantes o poco claros. Además, los **servicios de consultoría** pueden ayudar a navegar por la burocracia de manera eficiente y evitar errores de procedimiento. Asimismo, **participar en cursos de formación sobre preparación de licitaciones** ayuda a los participantes a comprender los procesos burocráticos, la documentación requerida y los pasos de cumplimiento, reduciendo los retrasos o pasos en falso causados por la falta de familiaridad. Por último, los **conjuntos de herramientas prácticas y las plantillas** (preguntas frecuentes, listas de comprobación, directrices) facilitadas por cada poder adjudicador reducirán la carga de trabajo y la frustración durante el proceso de licitación.

BP18: Falta de personal especializado

En cuanto a este punto de bloqueo, **participar en cursos de formación sobre preparación de licitaciones** ayudará a subsanar la carencia de personal especializado al dotar al personal existente de los conocimientos necesarios para desenvolverse en los procesos de contratación. Esta carencia también puede cubrirse con **servicios de consultoría** que guíen a las organizaciones a través de los procesos de licitación de los que carecen de personal. Además, las asociaciones también podrían ayudar con este bloqueo de puntos, ya que **cooperar con empresas bien establecidas** será útil para los nuevos actores que pueden compartir y beneficiarse de conocimientos especializados sin contratar nuevo personal internamente. Del mismo modo, **los eventos B2B** crean oportunidades para establecer contactos y encontrar socios con competencias complementarias, lo que puede ayudar a superar la falta de expertos internos.





BP19: Disponibilidad insuficiente de proveedores cualificados

Este problema está relacionado con los puntos de bloqueo sobre requisitos y puede mitigarse con **programas de desarrollo de proveedores** financiados o apoyados por el gobierno o las agencias de la UE. Además, el establecimiento de **criterios obligatorios de sostenibilidad y objetivos** con impacto social hará que más empresas tengan en cuenta estos factores y, entonces, los poderes adjudicadores que quieran tener en cuenta estos criterios tendrán más opciones entre las que elegir. Por último, las asociaciones vuelven a ser importantes, los eventos B2B para formar consorcios y la cooperación con empresas bien establecidas harán que se creen oportunidades para que participen más empresas.

BP20: Desconocimiento de las estrategias globales

Este punto de bloqueo puede abordarse **participando en cursos de formación sobre preparación de licitaciones** que suelen presentar estrategias globales a los participantes ayudándoles a alinear sus licitaciones con objetivos políticos estratégicos. Además, las **visitas de descubrimiento** expondrán directamente a los participantes cómo las regiones, autoridades o empresas integran las mejores prácticas y estrategias internacionales en la contratación. Por último, los **servicios de consultoría** pueden salvar la distancia entre la práctica local y la estrategia global, ayudando tanto a licitadores como a compradores a alinear las licitaciones con objetivos estratégicos como la sostenibilidad, la innovación o la inclusión.

BP21: Falta de concienciación sobre cuestiones sociales

Para mitigar este problema, las **visitas de descubrimiento** pueden ser muy útiles, al presentar ejemplos reales de contratación sostenible o de organizaciones en las que se aplican activamente criterios sociales. Además, los **servicios de consultoría** pueden ofrecer asesoramiento específico sobre cómo alinear las licitaciones con las prioridades de contratación social, mejorar la documentación sobre el impacto social y comprender las políticas pertinentes. Por último, las **campañas de sensibilización** con figuras locales respetadas como embajadores pueden promover los principios de la contratación social, compartir historias de éxito y motivar un mayor compromiso de la comunidad y los proveedores.





BP22: Escasez de conocimientos jurídicos especializados en contratación pública

Este punto de bloqueo puede mitigarse **participando en cursos de formación sobre la preparación de licitaciones** que suelen incluir módulos jurídicos que abarcan las leyes de contratación pública, los reglamentos, los requisitos contractuales y las normas de cumplimiento. También pueden ser útiles **los servicios de consultoría** que pueden ofrecer orientación personalizada a las organizaciones que luchan con las complejidades de la legislación sobre contratación pública. Además, la **cooperación con empresas bien establecidas** puede proporcionar acceso a conocimientos jurídicos prácticos y reducir los riesgos jurídicos para los socios más pequeños o con menos experiencia. Por último, la **reducción del exceso de documentación** también sería útil en este caso: solicitar sólo los documentos esenciales por adelantado y el papeleo adicional sólo a los candidatos preseleccionados puede reducir la presión sobre el personal que no tiene conocimientos jurídicos.

BP23: Marco político poco desarrollado

Se trata de un punto de bloqueo crítico que el Gobierno puede abordar añadiendo **cláusulas sociales al contexto administrativo y jurídico**, garantizando el cumplimiento de los requisitos sociales. Del mismo modo, el establecimiento de **criterios y objetivos de sostenibilidad obligatorios** garantizará que todas las licitaciones incluyan de forma coherente requisitos claros de sostenibilidad medioambiental, social o económica, elevando el nivel general de los contratos públicos. Además, los objetivos pueden medirse con indicadores clave de rendimiento que proporcionen resultados sociales claros.





BP24: Falta de voluntad de cambio y de incentivos u obligaciones formales

Para superar este punto de bloqueo, las **visitas de descubrimiento** podrían ser útiles para presentar a proveedores y compradores ejemplos de éxito de contratación socialmente responsable en acción, haciendo que ambos consideren integrar criterios sociales en su trabajo. Además, la **colaboración con instituciones educativas** ayudará a integrar los conceptos de responsabilidad social en la formación de los futuros profesionales de la contratación. Las **campañas de sensibilización** también serán útiles para cambiar la mentalidad, explicar el concepto y responder a las preguntas del sistema de contratación en general. Por último, las **plataformas digitales para cursos sobre sostenibilidad y responsabilidad social** pueden ser una útil oportunidad de aprendizaje y pueden conducir a un cambio gradual de actitudes y promover la aceptación de la contratación socialmente responsable. Por último, para abordar formalmente esta cuestión, deberían establecerse **criterios y objetivos de sostenibilidad obligatorios** (medidos mediante KPI).





1. Buenas prácticas

1.1 Objetivo

Este capítulo presenta una recopilación de casos prácticos internacionales sobre buenas prácticas en el ámbito de la contratación pública social (CPS), recopilados en el marco del proyecto Deal4Good (paquete de trabajo 2, tarea 2.4). Se identificaron y documentaron un total de diez ejemplos destacados de **colaboración satisfactoria entre autoridades públicas y empresas sociales**, en los que los objetivos sociales se integran eficazmente en los procesos de contratación pública.

Para la identificación de las mejores prácticas se tuvo en cuenta que, una mejor práctica en SPP se define como un **modelo innovador, orientado a resultados y replicable** en el que la contratación pública se utiliza estratégicamente para alcanzar objetivos sociales. Estos pueden incluir la inclusión de grupos desfavorecidos en el mercado laboral, la promoción de normas laborales éticas o el apoyo a empresas sociales como proveedores de servicios. En total, se identificaron 14 prácticas.

El proceso de identificación implicó 4 pasos clave:

1. **Investigación documental** e identificación preliminar de iniciativas prometedoras
2. **Compromiso con las partes interesadas** para evaluar el impacto y la escalabilidad de las prácticas
3. **Entrevistas** opcionales con representantes de las prácticas seleccionadas
4. **Análisis detallado y documentación.**

Las conclusiones extraídas de estos estudios de casos pretenden poner de relieve los factores comunes de éxito, proponer recomendaciones políticas y presentar estrategias prácticas para superar los retos que plantea la aplicación de la SPP. En última instancia, este trabajo apoya el objetivo más amplio de **potenciar el papel de las empresas sociales** en la contratación pública y promover un gasto inclusivo y socialmente responsable en toda Europa y fuera de ella.

En las siguientes secciones se presentan las mejores prácticas.





1.2 Casos prácticos

El comercio justo como principio básico de la contratación pública

Organización: Fundación Isabel Martín

Página web: fundacionisabelmartin.es

País: España (Zaragoza)

Tipo: Empresa social Empresa social

Sector: Comercio justo, cooperación al desarrollo, integración de la mujer

Representante: Olga Estella Ibarbuen

Aspecto destacable: Impacto social tangible

Descripción de la Buena Práctica:

La Fundación Isabel Martín ha integrado eficazmente los principios del comercio justo en sus operaciones organizativas y en su estrategia de compras. Al asociarse con cooperativas como Creative Handicrafts en la India, la Fundación se abastece de bienes producidos éticamente que se comercializan y venden en España. Este enfoque integra los valores del comercio justo en toda su cadena de suministro y permite a los consumidores e instituciones españoles acceder a productos que respetan la justicia social y las normas laborales éticas.

La Fundación también invierte en el desarrollo de productores y cooperativas locales, ofreciendo formación y apoyo para garantizar el cumplimiento de los requisitos de certificación de comercio justo. Estos esfuerzos ayudan a los productores a mantener prácticas de producción sostenibles al tiempo que se alinean con objetivos sociales y medioambientales más amplios.

En la medida de lo posible, la Fundación incorpora productos de comercio justo a los contratos públicos, contribuyendo así al abastecimiento ético a nivel institucional. Su modelo ha demostrado ser adaptable a diferentes sectores y regiones, ofreciendo un marco reproducible para las organizaciones que buscan promover prácticas de contratación socialmente responsables.

Fuentes: <https://fundacionisabelmartin.es/>

ISABEL MARTÍN FOUNDATION

The Isabel Martín Foundation is a Spanish NGO, state-wide, private, non-denominational and apolitical, which works on International Development Cooperation projects. The organization was born with the vocation of continuing the legacy of Isabel Martín, so it works for the empowerment of women, promoting education, dignity and justice, values for which she fought.

In addition, it focuses on unprotected children, community development and the promotion of people, according to the principles of community philanthropy.

FIND OUT MORE

Figura 20 Buena práctica de España "El comercio justo como principio básico de la contratación".



Co-funded by
the European Union



Incorporación de la sostenibilidad en la contratación universitaria

Organización: UPV (Universitat Politècnica de València)

Página web: upv.es

País: España España

Type: Organismo público

Sector: Educación Educación

Representante: Carmen Bellver

Aspecto Destacable: Innovación

Buena práctica Descripción:

La UPV ha integrado la sostenibilidad medioambiental en el núcleo de sus políticas de contratación, aplicando sólidos criterios ecológicos a diversos contratos de servicios, como los de restauración, venta automática y mantenimiento de instalaciones. Estos criterios están diseñados para reducir los residuos, fomentar el uso de materiales y métodos respetuosos con el medio ambiente y garantizar que los proveedores se adhieran a los criterios de sostenibilidad.

La universidad ha desarrollado un conjunto claro de indicadores medioambientales mensurables, que aplica durante el proceso de licitación para evaluar las propuestas de los proveedores. Periódicamente se realizan auditorías externas para verificar el cumplimiento de las normas establecidas por parte de los contratistas. Esta rigurosa supervisión refuerza la responsabilidad y anima a los contratistas a ajustarse a los requisitos de la contratación ecológica.

A pesar de los retos a los que se enfrenta, como la limitada disponibilidad de alternativas sostenibles en el mercado y la necesidad de equilibrar los objetivos institucionales con la viabilidad empresarial, la UPV sigue comprometida con su programa de sostenibilidad. El planteamiento de la universidad demuestra cómo las autoridades públicas pueden perseguir la innovación medioambiental en la contratación, sorteando al mismo tiempo las limitaciones normativas y de mercado. El modelo es especialmente relevante para otras instituciones educativas que busquen mejorar su impacto ambiental a través de las prácticas de contratación.

Fuentes: <https://www.upv.es/entidades/amapuoc/compra-verde/>



Figura 21 Buenas prácticas en España "El comercio justo como principio básico de la contratación pública".



Co-funded by
the European Union



Convertir los residuos en valor social

Organización: Aceite

Solidario **Página web:**

aceitesolidario.org **País:**

España (Valencia) **Tipo:**

Empresa social **Sector:**

Recolección de aceite

Representante: José Ramón Cuesta **Aspecto**

destacable: Escalabilidad y Replicabilidad

Descripción de la Buena Práctica:

Aceite Solidario es una empresa social con sede en Valencia que opera un programa innovador y de impacto social para la recogida de aceite de cocina usado de cocinas institucionales y comerciales, incluidas las de escuelas, hospitales y establecimientos de hostelería. Esta iniciativa apoya la sostenibilidad medioambiental promoviendo la correcta eliminación del aceite y contribuye a la economía circular convirtiendo los residuos en recursos.

Los fondos generados mediante el reciclaje y la reventa del aceite recogido se reinvierten en empresas sociales que emplean a personas con discapacidad y en riesgo de exclusión social. Este doble enfoque

- responsabilidad medioambiental e inclusión social - alinea la iniciativa con varios Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la ONU, incluyendo agua limpia y saneamiento, ciudades sostenibles y acción por el clima.

Aceite Solidario ha establecido alianzas estratégicas con entidades públicas y privadas, incluidas universidades y empresas, para ampliar el alcance y el impacto del programa. Aunque sigue habiendo retos en términos de concienciación y compromiso empresarial, la iniciativa ya ha demostrado resultados tangibles en términos de reintegración social y resultados medioambientales.

Su modelo es altamente escalable y replicable, y ofrece un marco que puede adaptarse a diferentes contextos locales y nacionales. La organización hace hincapié en la comunicación transparente y la claridad del proceso para fomentar la confianza y la participación entre las partes interesadas, garantizando la sostenibilidad a largo plazo.

Fuentes: <https://aceitesolidario.org/index.html>



the European Union



Figura 22 Buena práctica de España "Turning Oil into Social Value" (Convirtiendo el petróleo en valor social)

Ampliación de la participación de las empresas sociales mediante lotes reservados

Organización: EOPYY (Organización Nacional para la Prestación de Servicios Sanitarios, Grecia)

Página web: eopyy.gov.gr

País: Grecia Grecia

Tipo: Autoridad

pública **Sector:** Sector sanitario

Representante: Nikoleta Gouveli

Nikoleta Gouveli **Aspecto destacable:**

Rentabilidad **Mejor práctica Descripción:**

EOPYY, la autoridad nacional de contratación sanitaria de Grecia, puso en marcha un innovador procedimiento de contratación reservada para los servicios de limpieza en toda su sede y oficinas regionales. El contrato se dividió en ocho lotes geográficos, cada uno correspondiente a una región diferente de Grecia. Este diseño permitió a las Empresas Sociales de Inserción Laboral (EIST) -en concreto las KoiSPE griegas- presentar ofertas en lotes individuales o múltiples, según su capacidad.

El objetivo de la licitación no era sólo lograr una buena relación coste-eficacia, sino también promover objetivos sociales fomentando el empleo entre los grupos vulnerables y mejorando la capacidad organizativa de las empresas sociales. Aunque ninguna KoiSPE licitó por la totalidad del contrato, consorcios regionales de empresas sociales presentaron propuestas con éxito y se les adjudicaron siete de los ocho lotes.

El proceso de licitación exigía que las WISE cumplieran normas estrictas de calidad y rendimiento, lo que llevó a muchas de ellas a reforzar sus procesos internos y a entablar una colaboración interorganizativa. La iniciativa demostró la viabilidad de aplicar el artículo 20 de la Ley n.º 4412/2016, que permite los contratos reservados, incluso en entornos de contratación a gran escala.

Al brindar a las empresas sociales la oportunidad de operar en el marco de contratos más complejos y geográficamente dispersos, la licitación de EOPYY aumentó significativamente la visibilidad y las capacidades del sector WISE en Grecia. El proceso puso de relieve la importancia de las licitaciones específicas y la colaboración intersectorial como facilitadores de una contratación pública inclusiva y con impacto social.

Fuentes: <https://eopyy.gov.gr/article/80d2d7d1-1e72-4ca4-b6dd-7cebfaf4bbb9>





Figura 23 Buena práctica de Grecia "Ampliación de la participación de la ES mediante lotes reservados".

Inclusión social a través de la contratación localizada

Organización: Wroclawskie Mieszkania (Ciudad de Wrocław)

Página web:

wroclaw.pl **País:**

Polonia **Tipo:** Otros

Sector: Limpieza Servicios de limpieza

Representante: Anna Kieler Anna Kieler

Aspecto destacable: Impacto social tangible

Descripción de la Buena Práctica:

La ciudad de Wrocław puso en marcha una iniciativa de contratación socialmente responsable reservando un contrato de servicios de limpieza a cooperativas sociales en virtud del artículo 15a de la Ley polaca de cooperativas sociales. El contrato, aunque de valor modesto (menos de 30.000 euros), se licitó mediante un procedimiento restringido y finalmente se adjudicó a la Cooperativa Social Wroclawska.

Esta cooperativa empleó a 12 personas en situación de exclusión social -muchas de las cuales procedían de centros de acogida para personas sin hogar-, favoreciendo así su reinserción social y profesional. El contrato formaba parte de la estrategia más amplia de economía social de Wrocław, que hace hincapié en el uso de la contratación pública para apoyar a las poblaciones vulnerables y promover mercados laborales inclusivos.

A pesar del éxito de este proyecto piloto, persisten retos estructurales. Muchas cooperativas sociales de Polonia siguen siendo demasiado pequeñas para competir por contratos de mayor envergadura. Para hacer frente a esto, la ciudad de Wrocław está incorporando cada vez más cláusulas sociales en las licitaciones más pequeñas y desarrollando incentivos para estimular una mayor participación de las empresas sociales.

El caso de Wrocław ilustra cómo los municipios pueden aprovechar los mecanismos de contratación por debajo del umbral para hacer operativos los objetivos de inclusión social. También destaca la importancia de alinear las políticas de contratación con estrategias sociales urbanas más amplias, y cómo las intervenciones a pequeña escala pueden catalizar un cambio significativo a largo plazo.

Fuentes: <https://www.wroclaw.pl/rozmawia/ngo-ekonomia-spoleczna>

Social economy of the City of Wrocław

16.08.2021 19:59 | Department of Social Participation



the European Union



Figura 24 Buenas prácticas de Polonia "Inclusión social a través de la contratación localizada".

Integración de cláusulas sociales en la organización de obras públicas: Región de Valonia

Página web: marchespublics.wallonie.be

País: Bélgica Bélgica

Tipo: Autoridad

pública **Sector:**

Construcción

Representante: Alexandra Barbier

Alexandra Barbier **Aspecto destacable:**

Buena práctica de integración de

políticas **Descripción:**

La Región de Valonia ha institucionalizado el uso de cláusulas sociales en la contratación pública, en particular en el sector de la construcción, para promover el empleo entre los jóvenes, los desempleados y otros grupos vulnerables. Desde 2013, la región ha pilotado y, a partir de 2016, ordenado cláusulas sociales en todos los contratos de obras públicas regionales. Un decreto de 2019 exigió además a las autoridades locales que integraran estas cláusulas para poder optar a subvenciones regionales.

Para aplicar eficazmente este marco, Valonia desarrolló un mecanismo de cláusulas flexibles que permite a los licitadores ofrecer colocaciones directamente o subcontratar a empresas sociales. La región también creó una red de facilitadores de cláusulas sociales integrados en las administraciones públicas y las asociaciones industriales. Estos facilitadores apoyan a los compradores y contratistas públicos y promueven el aprendizaje compartido a través de reuniones periódicas y el desarrollo de herramientas de orientación, incluidas plantillas y listas de verificación.

Entre 2014 y 2018, 442 contratos incluyeron cláusulas sociales por un total de casi 400 millones de euros. Esto se tradujo en 410 plazas de formación y 3,5 millones de euros en ingresos para las empresas sociales. El enfoque de Valonia demuestra cómo una fuerte voluntad política, la colaboración de las partes interesadas y la infraestructura institucional pueden integrar el valor social en la corriente principal de la economía.

institucional pueden integrar el valor social en la contratación pública general. El modelo puede ser reproducido por otros gobiernos regionales que pretendan alinear la contratación con los objetivos de crecimiento integrador.

Fuentes: <https://marchespublics.wallonie.be/pouvoirs-adjudicateurs.html>, https://green-forum.ec.europa.eu/green-public-procurement/good-practice-library/measuring-impact-social-clauses-public-works-contracts_en

Measuring the impact of social clauses in public works contracts in Wallonia

Case study of Wallonia, Belgium



Co-funded by
the European Union



Figura 25 Buena práctica de Bélgica "Mainstreaming social clauses" (Integración de las cláusulas sociales)

Empleo inclusivo a través de la circularidad de las TI

Organización: AfB gGmbH

Página web:

afb-group.de **País:**

Alemania **Tipo:**

Empresa social

Sector: Servicios de TI / Economía circular

Representante: Thomas Richter **Aspecto**

destacable: Impacto social tangible **Mejor**

práctica Descripción:

AfB gGmbH es una empresa social pionera en Alemania que fusiona el impacto medioambiental y social a través del reacondicionamiento de hardware informático. Especializada en la reutilización de equipos procedentes de instituciones públicas y privadas, AfB opera con una plantilla en la que aproximadamente el 45% son personas con discapacidad. La empresa procesa más de 600.000 dispositivos al año, reduciendo significativamente los residuos electrónicos al tiempo que genera empleo inclusivo.

La organización trabaja a través de acuerdos de adquisición en los que los activos informáticos retirados se transfieren para un borrado seguro de datos, un reacondicionamiento certificado y su reventa. La AfB mantiene el cumplimiento de elevadas normas de seguridad de los datos, lo que genera confianza con los socios institucionales. También se alinea con estrategias clave de la UE, como el Green Deal y el Plan de Acción de Economía Social, lo que la convierte en un socio de contratación ideal para municipios y organismos gubernamentales.

El modelo de AfB es sostenible desde el punto de vista financiero, ya que genera ingresos a través de la venta de dispositivos reacondicionados, al tiempo que mantiene una dependencia mínima de la financiación pública. Actualmente opera en cuatro países europeos. La iniciativa es un claro ejemplo de cómo la contratación pública puede apoyar simultáneamente la economía circular y los mercados laborales inclusivos.

Fuentes: <https://www.afb-group.de/en/>, <https://vergabe.mehrwert-inklusive.de> y entrevista en línea con Thomas Richter, Partner Manager de Alemania Oriental



INKLUSIONSUNTERNEHMEN

Schon gewusst? Fast 30.000 Menschen mit und ohne Behinderung arbeiten deutschlandweit in Inklusionsunternehmen:

- ✓ Tariflich oder ortsüblich entlohnt
- ✓ Auf dem allgemeinen Arbeitsmarkt
- ✓ Sozialversichert



Figura 26 Buena práctica de Alemania "Empleo inclusivo a través de la circularidad de las TI"

Digitalización de la contratación pública para un acceso inclusivo Organización: GeBIZ

Página web:

gebiz.gov.sg País:

Singapur Tipo:

Autoridad pública

Sector: Contratación pública / Gobernanza

electrónica **Representante:** Ministerio de

Hacienda **Aspecto destacable:** Innovación

Descripción de la buena práctica:

GeBIZ es la plataforma nacional de contratación electrónica de Singapur que agiliza todo el ciclo de contratación pública -desde la publicación de la licitación hasta la gestión del contrato- a través de una interfaz totalmente digital. Diseñada para ser inclusiva, GeBIZ allana el terreno de juego para las pequeñas y medianas empresas (PYME) y las empresas sociales, facilitándoles la participación en las licitaciones públicas.

La plataforma refuerza la transparencia publicando todas las oportunidades de contratación y las decisiones de adjudicación. También incorpora herramientas de inteligencia empresarial, como el seguimiento del gasto y los cuadros de mando de proveedores, para mejorar el rendimiento de la contratación. Además, los procesos de incorporación se diseñaron teniendo en cuenta los comentarios de los usuarios para garantizar la facilidad de uso por parte de organizaciones con recursos limitados.

GeBIZ favorece la igualdad de acceso mediante un registro simplificado, acceso a datos históricos de precios y funciones de agregación de la demanda. El sistema reduce la carga administrativa, promueve la competencia leal y ha servido de modelo para otros gobiernos que exploran la transformación digital de la contratación. Su estructura ofrece un importante potencial de escalabilidad tanto en los mercados desarrollados como en los emergentes.

Fuentes: <https://www.gebiz.gov.sg>



As a GeBIZ Trading Partner, I can...

SEARCH FOR OPPORTUNITIES

- Find procurement opportunities from different government agencies.

BID FOR OPPORTUNITIES

- Select items for bidding and submit your documents.

MANAGE OPPORTUNITIES

- Manage your watchlist and bids.



Co-funded by
the European Union



Figura 27 Buena práctica de Singapur "Digitalización de la contratación pública"

Contratación ética con organización global de supervisión de la cadena de suministro: Ciudad de Oslo

Sitio web: oslo.kommune.no

País: Noruega Noruega

Type: Autoridad pública

Sector: Administración pública y contratación pública

Representante: Ciudad de Oslo

Aspecto destacable: Impacto social tangible

Descripción de la buena práctica:

La ciudad de Oslo ha puesto en marcha una estrategia de contratación socialmente responsable centrada en las cadenas de suministro mundiales de alto riesgo, especialmente en el sector de la alimentación y las bebidas. En el marco de su Estrategia de Contratación de 2017 y del Modelo de Oslo, la ciudad da prioridad al comercio justo y a las certificaciones ecológicas, al tiempo que incorpora cláusulas laborales y de derechos humanos estrictas en los contratos.

Los acuerdos marco para productos como el café, los plátanos y los productos lácteos incluyen requisitos obligatorios de certificación social y criterios de trazabilidad. Oslo también realiza verificaciones exhaustivas mediante autoevaluaciones de los proveedores y auditorías coordinadas con Ethical Trade Norway. Los resultados son tangibles: en solo cuatro meses de 2019, la cuota de plátanos de comercio justo aumentó del 3% al 50%, y la de café de comercio justo, del 9% al 13%.

El éxito de la iniciativa radica en su alineación con los marcos internacionales (por ejemplo, los Principios Rectores de las Naciones Unidas sobre las Empresas y los Derechos Humanos) y los Principios Rectores de las Naciones Unidas sobre las Empresas y los Derechos Humanos.

Principios Rectores sobre las Empresas y los Derechos Humanos de la ONU) y en su enfoque colaborativo de la supervisión del cumplimiento.

El modelo de Oslo es extensible a otros sectores y ciudades y ofrece un modelo para integrar el comercio ético en la contratación municipal.

Fuentes: Sitio web de la ciudad de Oslo: <https://www.oslo.kommune.no>, Red Mundial de Ciudades Líderes en Contratación Pública Sostenible, Ethical Trade Norway:

<https://www.etiskhandel.no>, Pacto Mundial de las Naciones Unidas:

<https://unglobalcompact.org/what-is-gc/participants/43431>, Comisión Europea, Making Socially Responsible Public Procurement Work: 71 Good Practice Cases, May 2020:

<https://ec.europa.eu/docsroom/documents/42743>



Finn fram i kommunen

- ✧ Bydeler
- ✧ Etater, foretak og ombud
- ✧ Rådhuset

Politikk og medvirkning

- ✧ Politikk
- ✧ Medvirkning og åpenhet
- ✧ Statistikk



the European Union



Figura 28 Buena práctica de Noruega, "Contratación ética con supervisión de la cadena de suministro global"

Lucha contra la explotación laboral en las cadenas de suministro de la moda Organización: Prefectura de

Milán

Sitio web: -

País: Italia

Tipo: Autoridad pública

Sector: Administración Pública /

Gobernanza **Representante:** Claudio

Sgaraglia **Aspecto destacable:** Impacto

social tangible **Descripción de la mejor**

práctica:

La Prefectura de Milán desarrolló un protocolo voluntario para abordar las prácticas laborales poco éticas en la cadena de suministro de la moda. Lanzado en junio de 2025, el "Memorando de entendimiento sobre prácticas legales de contratación en la cadena de suministro de la moda" pretende promover la transparencia, reducir la explotación y crear un registro de proveedores conformes mediante una base de datos centralizada y una "lista verde".

El protocolo cuenta con el apoyo de asociaciones del sector y autoridades públicas y forma parte de una iniciativa más amplia para reforzar las normas éticas en las prácticas de subcontratación. Entre sus principales características figuran un sistema de seguimiento voluntario y la colaboración entre las autoridades públicas y las marcas de moda.

La iniciativa ha dado lugar a una mayor responsabilidad de los proveedores y a un mayor compromiso de las grandes empresas de la moda con el abastecimiento ético. Sirve como modelo replicable para abordar los riesgos laborales en otros sectores a través de marcos de gobernanza voluntarios y multipartitos.

Fuentes: <https://www.sercoinstitute.com/news/2023/italy-public-procurement-a-public-good-beyond-the-public-purse>, <https://www.voguebusiness.com/story/sustainability/can-italian-fashion-end-exploitation-with-a-voluntary-agreement>



Figura 29 Buenas prácticas de Italia: "Lucha contra la explotación laboral en las cadenas de distribución de moda".



Co-funded by
the European Union



Incorporación de criterios sociales en la organización de compras sanitarias: Estar Toscana

Página web:

estar.toscana.it **País:**

Italia (Toscana) **Tipo:**

Autoridad pública

Sector: Salud pública / Sanidad **Representante**

de contratación: Giuseppe Maria Mugnai

Aspecto destacable: Innovación

Descripción de la buena práctica:

Estar Toscana, la agencia regional de contratación de servicios sanitarios de la Toscana, ha sido pionera en la integración de criterios sociales en la contratación sanitaria. En 2024, obtuvo el reconocimiento nacional por su planteamiento, cuyo objetivo es mejorar las condiciones laborales en toda la cadena de suministro sanitario, sobre todo en sectores que carecen de referencias medioambientales y sociales formales.

La agencia incluye criterios sociales tanto en las evaluaciones de las adjudicaciones como en los requisitos de ejecución de los contratos, garantizando que los contratistas cumplan unas normas laborales dignas. También estableció un mecanismo de diálogo para la supervisión continua entre las autoridades contratantes y los proveedores de servicios. Esta estrategia proactiva y centrada en el cumplimiento le valió a Estar Toscana el Premio Compraverde Buygreen 2024 a la Contratación Social.

La iniciativa de Estar destaca por aplicar normas de responsabilidad social incluso en categorías de contratación en las que tales requisitos aún no están normalizados. Sirve como modelo escalable para las autoridades públicas que buscan promover condiciones laborales éticas en entornos de contratación complejos.

Fuentes: <https://www.forumcompraverde.it/en/excellence-in-gpp-compraverde-buygreen-2024-awards-italian-green-public-procurement-leaders/>, <https://www.estar.toscana.it/>



Figura 30 Buena práctica de Italia: "Incorporación de criterios sociales en la contratación sanitaria".





Plan de Acción Regional para una Organización de la Contratación Sostenible

e Inclusiva: Región del Véneto

Página web: regione.veneto.it

País: Italia Italia

Type: Organismo público

Sector: Administración pública / Gobierno regional

Representante: Luca Zaia Luca Zaia

Aspecto destacable: Mejor práctica de integración de políticas

Descripción:

En marzo de 2024, la Región del Véneto adoptó un plan de acción trienal de contratación pública ecológica (2024-2026), reafirmando su compromiso de integrar criterios medioambientales, económicos y sociales en el gasto público. El plan va más allá de los objetivos medioambientales al hacer hincapié en la igualdad de género, la equidad generacional y la inclusión de los grupos desfavorecidos.

El plan de acción incluye un seguimiento y una evaluación anuales y promueve el desarrollo de capacidades en ámbitos como las compras sostenibles, la formación, las iniciativas piloto, la creación de redes y la comunicación. También apoya los principios de la economía circular y el uso de tecnologías ecológicas innovadoras en los contratos públicos.

Esta estrategia global y con visión de futuro ofrece un modelo de gobernanza estructurado y reproducible para integrar los objetivos sociales y medioambientales en la política de contratación pública. Es especialmente relevante para otras regiones que busquen alinear el gasto público con la Agenda 2030 de la ONU.

Fuentes: <https://www.fondazioneecosistemi.org/appalti-pubblici-sostenibili-approvato-il-piano-di-azione-triennale-2024-2026-delle-regione-veneto/>

**Appalti pubblici sostenibili:
approvato il Piano di azione
triennale 2024-2026 delle
Regione Veneto**



Figura 31 Buenas prácticas de Italia, "Plan de acción regional para una contratación sostenible e integradora"





Dual Focus on Social and Environmental Standards in Cleaning Procurement

Organización: Instituto Chipriota de Servicios de Limpieza

Página web: cyi.ac.cy

País: Chipre Chipre

Tipo: Autoridad pública

Sector: Servicios de limpieza Servicios de limpieza

Representante: No especificado

Aspecto destacable: Impacto social tangible

Descripción de la buena práctica:

El Instituto de Chipre adjudicó un contrato de servicios de limpieza de tres años que abarcaba 11 edificios (aproximadamente 10.000 m²), integrando criterios sociales y medioambientales en todo el proceso de contratación. Los criterios de adjudicación daban prioridad a la sostenibilidad (60%) sobre el coste (40%).

Los requisitos sociales incluían prácticas laborales justas, igualdad de oportunidades y cumplimiento de la legislación laboral, verificados mediante declaraciones y auditorías. También se animaba a los contratistas a emplear a solicitantes de asilo. Las expectativas medioambientales incluían el uso de productos con etiqueta ecológica, equipos eficientes desde el punto de vista energético y sistemas de gestión medioambiental con certificación ISO 14001 o EMAS.

Un comité de supervisión especializado vigilaba el cumplimiento de los contratos, incluidas las nóminas, la formación y la certificación medioambiental. Este modelo integrado no sólo mejoró las condiciones de trabajo del personal de servicios, sino que también redujo el impacto ambiental de la limpieza institucional, ofreciendo un enfoque reproducible para la gestión sostenible de las instalaciones.

Fuentes: <https://publicprocurement.gov.cy/monades/strathgikes-dhmosies-symbaseis/koinwnika-ypey8ynes-dhmosies-symbaseis/>

Ο απώτερος σκοπός είναι να συμβάλουν οι δημόσιες συμβάσεις στην μείωση των ανισοτήτων και την συνολικά αποδοτικότερη διαχείριση των δημόσιων πόρων.

Τι προνοεί η Νομοθεσία περί Δημοσίων Συμβάσεων;

Οι βασικοί μηχανισμοί που περιλαμβάνονται στον Ν.73(Ι)/2016 σε σχέση με τις Κοινωνικά Υπεύθυνες Δημόσιες Συμβάσεις είναι οι ακόλουθοι:

Figura 32 Buena práctica de Chipre "Doble enfoque en las normas sociales y medioambientales en la contratación de limpieza"





Adquisición inclusiva y sostenible de mobiliario para espacios de innovación

Organización: Instituto Chipriota de Adquisición de Mobiliario

Página web: cyi.ac.cy

País: Chipre Chipre

Tipo: Autoridad pública

Sector: Adquisición de mobiliario / Infraestructura sostenible

Representante: No especificado **Aspecto**

destacable: Integración de políticas

Buenas prácticas Descripción:

Como parte de su "NOUS Knowledge Hub" en el marco del proyecto U-SOLVE, el Instituto de Chipre llevó a cabo un proceso de contratación de mobiliario social y ambientalmente responsable. El contrato adjudicado daba la misma importancia a los criterios sociales/medioambientales y al precio (60% y 40%, respectivamente).

Las especificaciones sociales se centraron en los principios del "Diseño para Todos" para garantizar la plena accesibilidad de las personas con discapacidad. Los criterios medioambientales incluían el uso de madera de origen sostenible, acabados de bajas emisiones, construcción modular y reparable, y disponibilidad a largo plazo de piezas de repuesto.

El cumplimiento se verificó a través de la documentación de los proveedores, incluidos los planos de diseño y las certificaciones. Esta adquisición sienta un precedente para las instituciones que tratan de promover infraestructuras inclusivas y principios de economía circular a través de sus decisiones de compra.

Fuentes: <https://publicprocurement.gov.cy/monades/strathgikes-dhmosies-symbaseis/koinwnika-ypey8ynes-dhmosies-symbaseis/>

Γενικό Λογιστήριο της Δημοκρατίας



Figura 33 Buena práctica de Chipre "Adquisición inclusiva y sostenible de mobiliario para espacios de innovación"



Co-funded by
the European Union



2. Conclusiones

Este capítulo reúne las **principales conclusiones del análisis comparativo** y la **evaluación de los puntos de bloqueo** llevados a cabo en los países socios y, por último, las **mejores prácticas** identificadas. Su objetivo es resumir el estado actual de la SPP, destacar los retos críticos a los que se enfrentan tanto las empresas sociales como los poderes adjudicadores y esbozar posibles vías de mejora.

El análisis comparativo revela un **nivel** generalmente **bajo de compromiso con la SPP** tanto entre las empresas sociales como entre los poderes adjudicadores. La participación en licitaciones de SPP sigue siendo limitada, y muchos actores no están familiarizados con los procesos, criterios y marcos estratégicos pertinentes. Aunque algunas entidades tienen una experiencia moderada en contratación pública, la transición hacia prácticas social y ambientalmente responsables está aún poco desarrollada. Las empresas sociales, en particular, muestran un conocimiento mínimo de las estrategias nacionales o regionales de CPS, lo que pone de relieve la necesidad de una comunicación más clara, una formación específica y una mayor visibilidad de las políticas. Los poderes adjudicadores se enfrentan a **retos** paralelos. Aunque algunos poseen la capacidad interna para gestionar licitaciones de SPP, muchos tienen problemas de preparación técnica, jurídica o de gestión. El escaso conocimiento de las estrategias de SPP y el limitado compromiso de las partes interesadas dificultan aún más el progreso. En general, los resultados subrayan la urgente necesidad de apoyo estructurado, desarrollo de capacidades y una dirección estratégica más clara.

El análisis de los **obstáculos a la adopción de la SPP** apunta a una serie de problemas interconectados, desde plataformas de contratación fragmentadas y falta de recursos hasta documentación excesiva y marcos políticos subdesarrollados. Para hacerles frente, son esenciales medidas prácticas como plataformas digitales centralizadas, formación a medida, servicios de consultoría y eventos de creación de redes B2B. La promoción de asociaciones y consorcios puede reforzar la participación de los agentes más pequeños, mientras que las reformas políticas y los criterios de contratación inclusiva ayudarán a orientar los sistemas hacia la sostenibilidad y el valor social.

Además, **las mejores prácticas** de la investigación documental ponen de relieve tendencias clave que pueden orientar los esfuerzos futuros. Entre ellas se incluye un fuerte enfoque en la inclusión social, la innovación política y la sostenibilidad, con ejemplos que demuestran cómo la SPP puede integrar a los grupos vulnerables y fomentar el apoyo normativo. Estas ideas subrayan el potencial transformador de la SPP cuando se aplica estratégicamente y se adapta a los contextos locales.





En conclusión, los resultados ofrecen una **visión global del panorama de la SPP** en los países socios. Teniendo en cuenta estos datos, las partes interesadas pueden fomentar una mayor colaboración, mejorar la capacidad y acelerar la adopción de prácticas de contratación pública social en toda Europa.





3. Anexo I - Cuestionario para las PE

ENCUESTA - ENTREVISTA para Empresas Sociales

INDIQUE SUS DATOS DE CONTACTO:

Nombre de la SE:

Sector y actividades principales de la Empresa:

Número de empleados:

Nombre y apellidos del representante:

Cargo:

Teléfono

Correo electrónico

1. **¿Cuál es su nivel de conocimiento / familiaridad con los procedimientos de contratación pública y el marco político correspondiente en su país?**

Muy

deficiente

Deficiente

Medio

Bueno

Muy

bueno

2. **Si su respuesta a la pregunta anterior es deficiente o muy deficiente, indique el motivo.**

Razones financieras

Falta de interés

Falta de confianza en el proceso de contratación pública



Co-funded by
the European Union



Otros, especifique



Co-funded by
the European Union



3. **¿Cuál es su nivel de conocimiento / familiaridad con los procedimientos de contratación pública social (CPPS) y el marco político correspondiente en su país?**

Muy

deficiente

Deficiente

Medio

Bueno

Muy

bueno

4. **Si su respuesta a la pregunta anterior es deficiente o muy deficiente, indique el motivo.**

Razones financieras

Falta de interés

Falta de confianza en el proceso de contratación pública

Otros, especifique

5. **¿Sabe si existe un Plan de Acción/Estrategia para implantar la CPS y/o la Economía Social en su país?**

SÍ

NO

No estoy seguro

6. **¿Sabe si existe un Plan de Acción/Estrategia para implantar la CPS y/o la Economía Social en su región/ciudad?**

SÍ

NO





No estoy seguro/a



Co-funded by
the European Union



7. ¿Sabe si existen criterios/cláusulas PPE establecidos en su país?

SÍ

NO

No estoy seguro

8. En caso afirmativo, haga referencia a los criterios/cláusulas PPE correspondientes.

.....

9. ¿Ha participado alguna vez en una licitación de contratación pública y/o en una licitación de SPP presentando una oferta?

a) Sí, en licitación de contratación pública (no SPP)

b) Sí, en licitación SPP

c) Lo intenté, pero finalmente no presenté la oferta

d) No, nunca

Si la respuesta anterior es a:

10. ¿Con qué frecuencia participa en licitaciones públicas (no SPP)?

He participado sólo una vez

Una vez al año

Entre 2 y 5 veces al año

Más de 5 veces al año

11. ¿Y en qué sector o sectores?

Especifique.....

Si la respuesta es b

12. Si la respuesta es b: ¿Con qué frecuencia participa en licitaciones del SPP?

He participado sólo una vez

Una vez al año

De 2 a 5 veces al año





Más de 5 veces al año

13. ¿En qué sector o sectores?

Especifique.....

14. ¿Le han adjudicado el/los contrato/s?

Especifique.....

15. ¿Recuerda los criterios/cláusulas sociales incluidos en el procedimiento de adjudicación?

Especifique.....

16. ¿Utilizó un sistema electrónico para presentar su oferta?

Especifique.....

17. Describa su experiencia, destacando los aspectos positivos y negativos y las lecciones aprendidas.

.....

Si la respuesta es c:

18. Describa su experiencia mencionando los principales problemas encontrados y la razón final para no presentar su oferta.

.....

Volver a la parte principal de la encuesta

19. ¿Cuáles son los medios de búsqueda de licitaciones (posibilidad de respuestas múltiples)?

*No estoy acostumbrado a buscar
licitaciones Servicios de alerta de
licitaciones*

Plataformas de contratación



Co-funded by
the European Union



*pública Asociaciones de
PYME*



Co-funded by
the European Union



Tengo un empleado dedicado a ello

Otro

20. ¿Cuáles son las principales razones para participar en licitaciones públicas?

Nuevas oportunidades de mercado

Oportunidad de lanzar un producto/servicio

Oportunidad de nuevas colaboraciones

Otros, especifique....

21. ¿Existen programas políticos, medidas de apoyo o incentivos para el funcionamiento de las empresas sociales en su país?

para el funcionamiento de las empresas sociales en su país (admite varias respuestas)?

Mecanismos/esquemas de

financiación Incentivos fiscales

Etiquetado específico para

productos/servicios Programas de formación

Otros, especifique...

.....

22. ¿Existen redes, organizaciones de asesoramiento, incubadoras de empresas sociales en su país?

En caso afirmativo, mencione las más importantes y lo que ofrecen.

23. ¿Tiene capacidad para participar en los procedimientos del SPP preparando y presentando una oferta?

Sí, sin problemas Sí,

pero con dificultades No





24. En caso negativo, seleccione las aptitudes que le faltan (es posible responder varias veces) y explíquelas:

Conocimientos de gestión de

proyectos Conocimientos

técnicos

Conocimientos jurídicos

Otros, especifique

25. Identifique al menos 4 dificultades principales (puntos de bloqueo) para participar en el SPP. (clasifique los puntos de bloqueo identificados en al menos tres tipos distintos)

Encontrar licitaciones interesantes

Utilización de plataformas de contratación pública Comunicación con el sector público

Discriminación institucionalizada

Falta de orientación, asesoramiento o apoyo Coste de la elaboración de una oferta

Plazos para preparar la documentación / licitación adecuada

Capacidad organizativa / falta de recursos internos

Cumplimiento de los requisitos de

capacidad financiera Exigencia de

garantías financieras Exigencia de

experiencia previa

Obstáculos que dificultan la colaboración con otros / creación de

consorcios Dificultad para ser competente

Otros, especifique

26. ¿Sugiera algunas soluciones para superar estos puntos de bloqueo?

Participar en cursos de formación sobre preparación de licitaciones

Página web centralizada que recoge oportunidades en licitaciones públicas Eventos B2B con empresas para formar consorcios

Interacción con los compradores al inicio del proceso

Servicios de consultoría

Cooperar con empresas bien establecidas Visitas de descubrimiento

Contratación pública más orientada a la calidad (frente al criterio del





precio) Otros, especifique

Para cada solución, facilite detalles, por ejemplo, qué partes interesadas/organizaciones deberían participar, de quién es la responsabilidad, etc.





4. Anexo II - Cuestionario para las AC

ENCUESTA - ENTREVISTA para Autoridades Contratantes

INDIQUE SUS DATOS DE CONTACTO:

Nombre y apellidos:

Organización:

Cargo:

Teléfono

Correo electrónico:

1. ¿Cuál es su nivel de conocimiento / familiaridad con la Contratación Pública Social (CPS)?

Muy

deficiente

Deficiente

Medio

Bueno

Muy

bueno

2. Si su respuesta a la pregunta anterior es deficiente o muy deficiente, indique el motivo.

Mi organización no participa en la contratación pública social. Mi función implica responsabilidades limitadas en materia de



Co-funded by
the European Union



contratación pública.

Debido a razones financieras de la organización.



Co-funded by
the European Union



Otros, especifique

- 3. ¿Qué grado de familiaridad tiene con el marco político de la contratación pública social y/o la economía social en su país?**

Muy

deficiente

Deficiente

Medio

Bueno

Muy

bueno

- 4. Si su nivel de familiaridad es bueno o muy bueno, por favor haga referencia a la ley, documento político, etc. correspondiente y especifique si se refiere a SPP, Economía Social o ambos.**

.....

- 5. ¿Sabe si existe un Plan de Acción/Estrategia para implementar la SPP y/o la Economía Social en su país?**

Sí

No

No estoy seguro/a

- 6. En caso afirmativo, por favor haga referencia al Plan de Acción/Estrategia correspondiente y especifique si se refiere a la SPP o a la Economía Social o a ambas.**





.....

7. ¿Sabe si existe un Plan de Acción/Estrategia para implementar la SPP y/o la Economía Social en su región/ciudad?





Sí

No

No estoy seguro/a

- 8. En caso afirmativo, haga referencia al Plan de Acción/Estrategia correspondiente y especifique si se refiere a la SPP, a la Economía Social o a ambas.**

.....

- 9. ¿Sabe si existen criterios/cláusulas de SPP en su país?**

Sí

No

No estoy seguro

- 10. En caso afirmativo, haga referencia a los criterios/cláusulas PPE correspondientes.**

.....

- 11. ¿Cuál es el procedimiento de adjudicación más utilizado en su sistema jurídico?**

.....

Precio más bajo

Oferta económicamente más ventajosa (OMAE) [el estímulo para pasar de un enfoque basado únicamente en el precio a una OMAE en la Directiva 2014/24/UE ha ampliado el espacio para las consideraciones sociales en la adjudicación de contratos (art. 67)].

Coste del ciclo de vida o evaluación del

ciclo de vida No estoy seguro





Otros, especifique....



Co-funded by
the European Union



12. ¿Existe un sistema electrónico para la preparación y presentación de ofertas a nivel nacional/regional/local?

Sí

No

No estoy seguro/a

y proporcione una breve descripción mencionando los puntos fuertes y los problemas (si los hubiera)

13. ¿Existe un sistema de seguimiento para supervisar y evaluar el proceso tras la adjudicación?

Sí

No

No estoy seguro/a

14. ¿Ha aplicado alguna vez el procedimiento SPP en su organización? En caso afirmativo, ¿en qué sector?

Nunca lo he aplicado

Sí, en productos y servicios de limpieza

Sí, en ordenadores, monitores, tabletas y teléfonos

inteligentes Sí, en fotocopadoras y papel gráfico

Sí, en centros de datos, salas de servidores y servicios en la nube

Sí, en equipos eléctricos y electrónicos utilizados en el sector sanitario Sí, en electricidad

Sí, en servicios de restauración y máquinas

expendedoras Sí, en mobiliario





Sí, en equipos de imagen, consumibles y servicios de impresión
Sí, en diseño, construcción y gestión de edificios de oficinas
Sí, en pinturas, barnices y marcas viales
Sí, en mantenimiento de espacios públicos
Sí, en el diseño, construcción y mantenimiento de carreteras
Sí, en la iluminación de carreteras y señales de tráfico
Sí, en el transporte por carretera
Sí, en grifería sanitaria
Sí, en textiles
Sí, en aseos y urinarios
Sí, en infraestructuras de aguas residuales
Sí, en calentadores de agua
Otros, especifique...

15. ¿Conoce el principio de No Hacer Daño Significativo (DNSH)?

Sí

No

No estoy seguro

16. En caso afirmativo, ¿cuál es en su opinión el nivel medio de aplicación del DNSH en los concursos públicos?

Inexistent

e Bajo





Medio

Alto



Co-funded by
the European Union



Muy alto

17. ¿Ha implicado alguna vez a los usuarios finales y otras partes interesadas de la organización en la preparación de un proceso de licitación?

Sí

No

No estoy seguro

18. En caso afirmativo, ¿qué tipo de partes interesadas?

Empresas sociales

Cooperativas

Organizaciones de apoyo a las

empresas Asociaciones sin

ánimo de lucro

Mutuas Asociaciones y

fundaciones Expertos

externos

Otros, especifique

19. ¿Dispone su organización/departamento/equipo de las competencias técnicas, jurídicas y de gestión de proyectos adecuadas para desarrollar y publicar una licitación de SPP?

Sí

No





20. En caso negativo, seleccione las competencias que faltan (es posible responder varias veces) y explique:





*Conocimientos de gestión de
proyectos Conocimientos
técnicos
Conocimientos jurídicos
Otros, especifique*

21. ¿Ha pensado alguna vez en recurrir a expertos externos para suplir las carencias de competencias?

Sí

No

No estoy seguro

22. Identifique al menos 4 retos y obstáculos principales (puntos de bloqueo) para la aplicación del SPP en su país. (clasifique los puntos de bloqueo identificados en al menos tres tipos distintos)

.....

23. ¿Sugiera algunas soluciones para superar estos puntos de bloqueo?

.....

Para cada solución, facilite detalles, por ejemplo, qué partes interesadas/organizaciones deberían participar, de quién es la responsabilidad, etc.

24. ¿Existen programas de formación/creación de capacidades para los compradores públicos?

Sí

No

No estoy seguro

y proporcione algunos detalles, por ejemplo, quién es responsable de los programas, quiénes son





los

alumnos, con qué frecuencia...





5. Anexo III - Cuestionario sobre buenas prácticas

Deal4Good_WP2_T2.4 Cuestionario de Google sobre buenas prácticas

Seleccione su organización: *

- ☐ CONVALORES
- ☐ ECSF
- ☐ EXEO
- ☐ UW

A MEJORES

PRÁCTICAS 2.

¿Cuál es el nombre de la organización que constituye la mejor práctica? Por favor, añada también la página web de la organización: *

1.

3. ¿En qué país tiene su sede la mejor práctica? (En el caso de organizaciones con sede en varios lugares, por favor, utilice el lugar donde se implantaron las mejores prácticas o, si no está claro, la sede central) *

2.

Tipo de organización: *

- ☐ empresa social
- ☐ autoridad pública
- ☐ otro

3.

Sector de la organización (*educación, servicios financieros, consultoría, etc.*):

* 6.

Nombre y apellidos del representante: * 7.

¿Qué aspecto hace que la buena práctica sea destacable? *





- o Impacto social tangible (Demostración de beneficios claros y mensurables, como la mejora de las oportunidades de empleo para grupos desfavorecidos, el aumento de la inclusión social o la mejora de las condiciones de trabajo)
- o Innovación (Introducción de enfoques nuevos o creativos para resolver retos sociales a través de la contratación, como el uso de nuevos modelos de asociación o criterios de evaluación)
- o Escalabilidad y replicabilidad (potencial para ser adaptado y aplicado con éxito por otras autoridades públicas o en diferentes regiones o sectores).
- o Integración de políticas (alineación con estrategias más amplias a nivel local, nacional o de la UE para la economía social, la sostenibilidad o el crecimiento integrador).
- o Sostenibilidad (garantizar beneficios a largo plazo e integrar las consideraciones sociales en los procesos de contratación ordinarios, en lugar de tratarlos como proyectos puntuales).
- o Rentabilidad (Alcanzar los objetivos sociales sin comprometer la eficiencia económica o la calidad)

8.

Describa las mejores prácticas aplicadas por la organización y describa detalladamente su innovación, eficiencia o eficacia. Describa aspectos como el desarrollo de la idea, los costes incurridos, los procesos de aplicación (cómo se desarrolló e integró la mejor práctica en los marcos de contratación), los retos, las personas y partes interesadas implicadas, los factores de éxito, la escalabilidad y replicabilidad -cómo puede adaptarse el modelo a diferentes contextos, regiones o sectores-, cualquier otra información relevante. Añada las fuentes (documentos, enlaces web) de referencia para cada uno de los aspectos que ha descrito. *

Gracias por su contribución.





Mejorar la EFP para lograr un impacto social: poner en práctica la contratación pública social



Deal4Good – Informe de Investigación PR1

Fin del informe de investigación

