



*Mejorar la formación profesional para promover
el impacto social: Implementar procesos de
contratación pública social*

Alianzas entre empresas sociales y clientes.

Módulo número 6



EUROPEAN CENTER
FOR SOCIAL FINANCE



EXEOLAB
CREATING SYNERGIES



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΔΥΤΙΚΗΣ ΑΤΤΙΚΗΣ
UNIVERSITY OF WEST ATTICA



CON
VALORES
INCUBADORA



MALTA VOCATIONAL



Institutul
Bucovina



CHAMBER OF COMMERCE
AND INDUSTRY VRATSA



TPCT
Consulting & Events



Co-funded by
the European Union

Deal4Good está financiado por la Unión Europea. Sin embargo, las opiniones expresadas son exclusivamente las del autor o autores y no reflejan necesariamente las de la Unión Europea ni las de la Agencia Ejecutiva Europea de Educación y Cultura (EACEA). Ni la Unión Europea ni la EACEA se hacen responsables de ellas. Número de proyecto: 2024-1-DE02-KA220-VET-000244401

1. Contratación Pública Social (CPS): Contratación pública orientada a objetivos sociales (por ejemplo, creación de empleo, inclusión).
2. Cliente: Instituciones públicas que adquieren bienes o servicios.
3. Empresas sociales (ES): Empresas centradas en objetivos sociales o medioambientales.
4. Consorcios: Asociaciones de empresas que trabajan en cooperación en proyectos de gran envergadura.
5. Cocreación: Desarrollar soluciones innovadoras en conjunto.
6. Disposición para la colaboración: La capacidad de ambas partes para trabajar juntas de manera eficiente.
7. Gobernanza y gestión: Cómo se toman las decisiones y cómo se gestiona la asociación.
8. Gestión del impacto: Registro y seguimiento de los resultados sociales de una colaboración.

Este módulo se centra en la importancia de las alianzas en el ámbito de la contratación pública social (CPS), donde las empresas sociales (ES) cooperan con las autoridades contratantes (AC) para integrar los objetivos sociales en la contratación pública.

El objetivo de estas alianzas es garantizar que los objetivos sociales, como el empleo, la inclusión y la sostenibilidad ambiental, se integren en los procesos de contratación pública para que tanto el sector público como la sociedad se beneficien.





Al finalizar este módulo, los participantes:

- Comprender los principales modelos de colaboración (por ejemplo, informales, estratégicos, consorcios, cocreación).
- Desarrollar habilidades prácticas para crear y mantener alianzas entre las SE y las CA.
- Aprende a armonizar los objetivos sociales con los objetivos de contratación pública para optimizar el impacto social.
- Evaluar los desafíos que implica la implementación de alianzas y proponer soluciones eficaces.

Este módulo se divide en las siguientes secciones principales:

- 1. Introducción a la contratación pública socialmente responsable (CPR):**
Una visión general de la relevancia de la CPR y la función de las alianzas.
- 2. Comprender los modelos de colaboración:** Un análisis exhaustivo de los diferentes modelos (informales, estratégicos, consorcios, cocreación).

Más adelante en este módulo, examinaremos lo siguiente:

Preparación para la colaboración: Evaluación de la capacidad tanto de las SE como de las CA para establecer alianzas.

4. Liderazgo y gestión: Principios esenciales de la gestión de asociaciones, funciones y procesos de toma de decisiones.

5. Estudios de caso y mejores prácticas: Ejemplos prácticos que ilustran colaboraciones exitosas.

6. Ejercicios y principales conclusiones: Actividades para profundizar el aprendizaje y reflexionar sobre la eficacia de la colaboración.



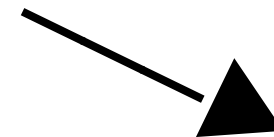
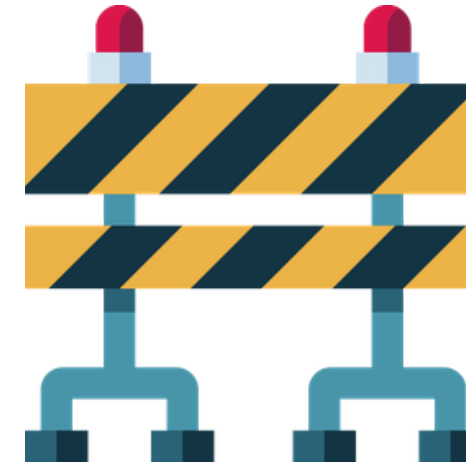
Asociaciones en el SPP

¿Qué se entiende por asociación en el SPP?

En el ámbito de la contratación pública social, una alianza se define como una relación de cooperación entre una empresa social y una entidad contratante. El objetivo de esta colaboración es lograr tanto los objetivos de contratación como impactos sociales, como la promoción de la sostenibilidad, la inclusión social y el empleo.

A diferencia de la contratación pública tradicional, que se centra exclusivamente en el cumplimiento del contrato, las alianzas SPP incluyen objetivos compartidos y un compromiso a largo plazo.

- Retos para las empresas sociales (ES):
recursos financieros limitados
Acceso restringido a los contratos públicos
-Restricciones de aforo.



Beneficios de las alianzas para las PYMES:

- Acceso a contratos más completos y sostenibles
- Ventajas para los clientes del sector público:
- Lograr objetivos sociopolíticos:
 - Desarrollo comunitario
 - Compatibilidad ambiental
 - Crecimiento inclusivo
- Cubrir las necesidades de adquisición

1. **Cooperación informal:** Colaboración en la fase inicial, en la que los socios comienzan a trabajar juntos sin acuerdos formales. Esta forma de cooperación fomenta el desarrollo de la confianza.
2. **Alianzas estratégicas:** Colaboraciones a largo plazo con funciones claramente definidas, objetivos comunes y acuerdos formales.
3. **Consortios y redes:** Las PYME cooperan en grupos para responder a necesidades de contratación más amplias.
4. **Cocreación público-sociedad:** Desarrollo conjunto de soluciones en las que las empresas sociales (ES) y los actores de la sociedad civil (AC) diseñan proyectos de forma colaborativa para optimizar el impacto social.

Tipo:

Colaboraciones informales: Generalmente se refieren a colaboraciones iniciales con menos presión para comprometerse, que suelen servir para probar ideas o generar confianza. Ofrecen flexibilidad, pero pueden ser menos estructuradas.

Alianzas estratégicas:

Esto incluye acuerdos formalizados, planificación a largo plazo y objetivos compartidos. Estos elementos son esenciales para lograr un mayor impacto y demostrar una orientación más sostenible.



- Los consorcios permiten a las empresas sociales aunar sus recursos, compartir riesgos y acceder a contratos de mayor envergadura que de otro modo no estarían a su alcance.
- Las redes proporcionan a las empresas estatales plataformas para la colaboración, el intercambio de conocimientos y el acceso a mayores oportunidades, lo que les permite responder conjuntamente a las demandas de la contratación pública.



Participación pública y social

- Proceso colaborativo
- Fomentar la innovación
- Mejor adaptación a las necesidades del público
- Enfoques prácticos y pertinentes
- Resultados efectivos



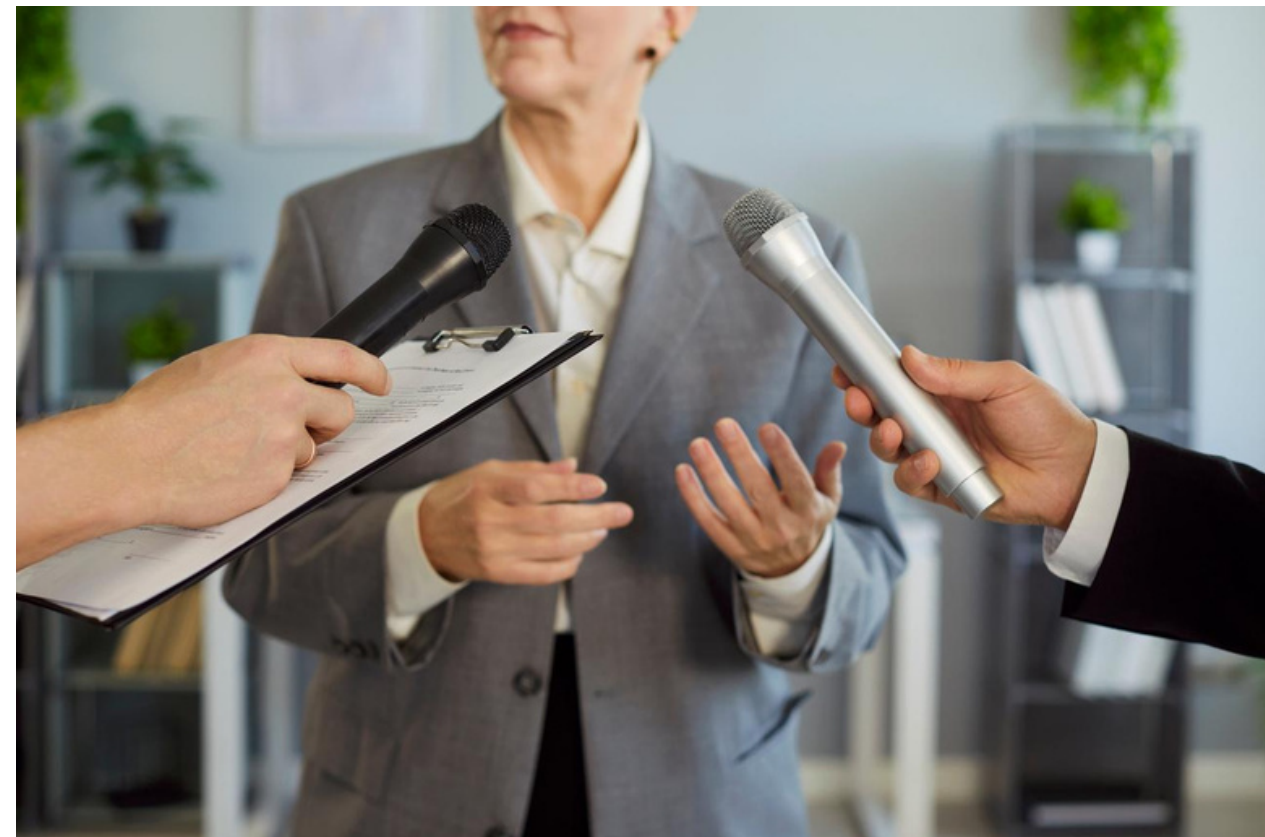
Definición de disposición a asociarse:

La preparación para la colaboración describe la capacidad y la voluntad tanto de las empresas sociales como de los clientes del sector público para participar eficazmente en una alianza. Esto incluye las habilidades, los recursos y la coordinación organizativa necesarios para garantizar una colaboración exitosa.



Definición de gobernanza eficaz:

Una gobernanza corporativa eficaz garantiza que ambos socios rindan cuentas de sus funciones y responsabilidades. Esto incluye estructuras de toma de decisiones, una comunicación clara y la capacidad de gestionar los conflictos de forma constructiva.





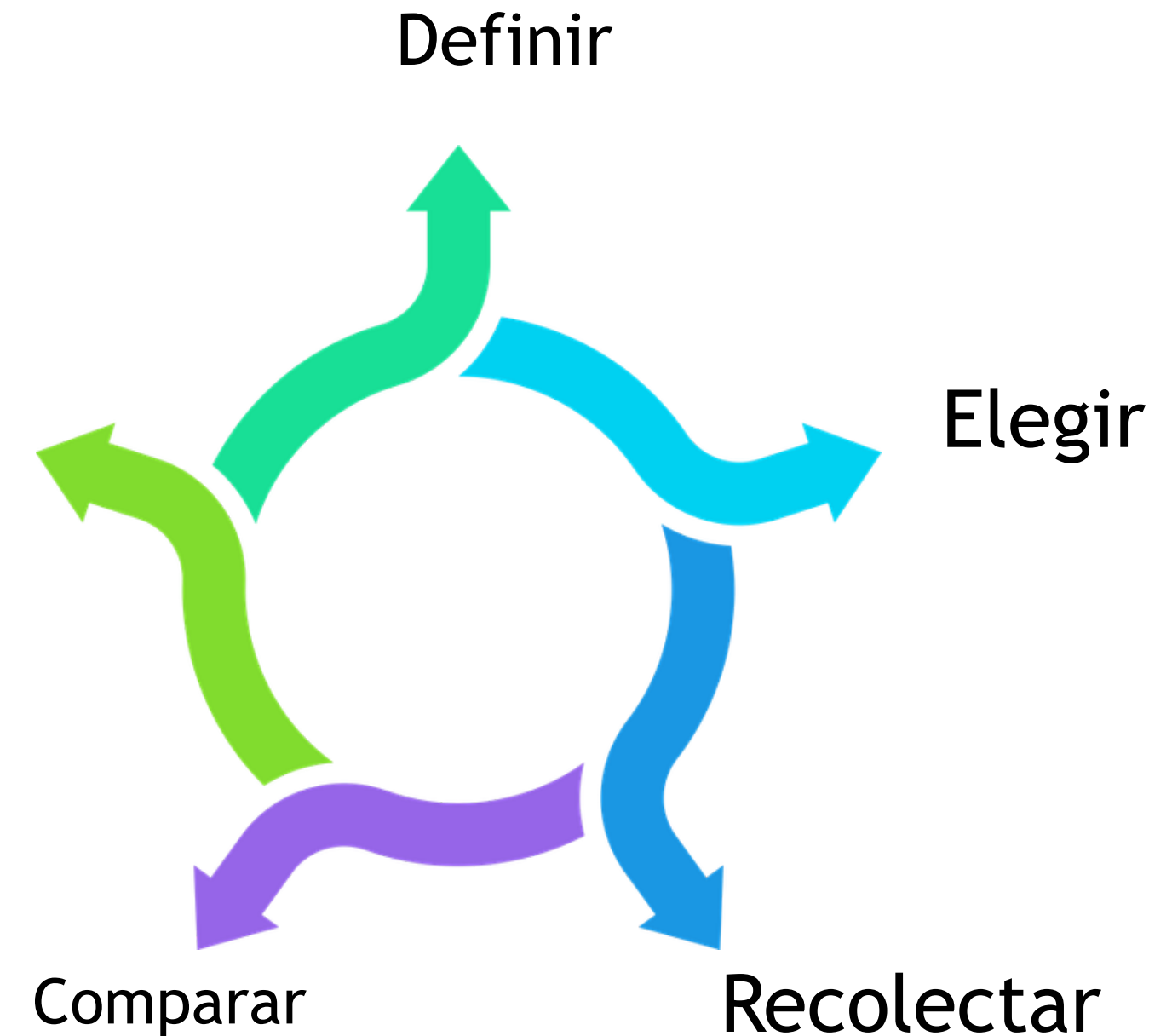
¿Por qué se están observando los impactos sociales?

- Demuestra el valor social añadido que se crea a través de las alianzas.
- Promueve la toma de decisiones informadas y la optimización.
- Aumenta la transparencia y la credibilidad.

Un proceso sencillo (5 pasos):

1. Definición de objetivos sociales
2. Seleccionar indicadores
3. Recopilación de datos
4. Comparación con los objetivos
5. Mejorar y adaptarse

Mejorar



Cadena de impacto

Actividades → Resultados → Impacto

👉 Establece prioridades para lograr resultados y un cambio social sostenible.

Indicadores clave

- empleo
- Grabación
- habilidades
- comunidad

👉 Mide qué es crucial para ilustrar el valor social.

Estudio de caso



Caso práctico: Comedores escolares inclusivos

- SE: Cocina y cuidado (incluido el laboratorio de hostelería)
- Socio: Oficina de compras municipal
- Desafío: SE no tenía acceso a contratos importantes; CA exigía criterios sociales.
- Enfoque: Diálogo temprano, desarrollo conjunto de los requisitos de la licitación, aumento de la capacidad.
- Resultados:
 - Más del 30% de empleo de personas con discapacidad
 - Alta calidad de servicio y satisfacción del cliente.
 - Reconocido como una buena práctica regional





1. Valor social creado:

- Más del 30% de empleo de personas con discapacidad.
- Mayor participación de la comunidad y promoción de iniciativas locales.

1. Crecimiento de las empresas sociales

- SE ha ampliado sus actividades comerciales y ha aumentado su capacidad para atender a más clientes.
- Esta alianza brindó a SE la oportunidad de licitar para contratos públicos de mayor envergadura.



1. Logros del sector público:

- La CA ha logrado con éxito los objetivos de inclusión social.
- Hemos proporcionado servicios de alta calidad al tiempo que hemos creado empleos sostenibles.



1. Reconocimiento y buenas prácticas:

- Se considera un método probado para integrar los valores sociales en las compras.

Ejercicio

Actividad grupal 1: Crear una propuesta de colaboración.

- Formen grupos pequeños.
- Defina una necesidad pública, como la educación inclusiva, los proyectos comunitarios sostenibles o la vivienda asequible.
- Identificar socios potenciales (empresas sociales y clientes).
- Crea una propuesta de colaboración con el siguiente contenido:
- Funciones y responsabilidades de los respectivos socios.
- Estructura de gestión y procesos de toma de decisiones.
- Presenten su modelo de colaboración: Cada grupo explicará cómo la colaboración crea valor social añadido y logra sus objetivos (por ejemplo, empleo, inclusión, sostenibilidad).

Actividad grupal 2: Análisis de las partes interesadas

- Identifique a todas las partes interesadas relevantes en el escenario de colaboración: empresas sociales, organizaciones comunitarias, intermediarios, financiadores, miembros de la comunidad y beneficiarios.
- Evaluar sus funciones, intereses e influencia en el proyecto.
- Analice cómo los roles e intereses de cada participante podrían influir en el éxito de la colaboración.



Actividad individual: Evaluación de la disposición a colaborar.

- Utilice una lista de verificación de evaluación para valorar la preparación de SE y CA para una colaboración.

Criterios a considerar:

- Capacidad de gobernanza (¿Están claramente definidos los roles y las responsabilidades?)
- Conocimientos jurídicos (¿Ambas partes comprenden los requisitos legales?)
- Capacidad financiera (¿Ambas partes cuentan con los recursos necesarios para formalizar la sociedad?)
- Capacidad operativa (¿Están ambas partes preparadas para implementar la asociación de manera eficiente?)
- Basándose en su evaluación, identifique las deficiencias en la preparación y proponga soluciones para abordarlas.



Simulación de contratación social

Guión:

- Un municipio va a adjudicar un contrato por valor de 400.000 euros para el suministro de comidas escolares y tiene previsto tener en cuenta criterios sociales estrictos (empleo, inclusión, sostenibilidad).
- Tres empresas sociales han presentado sus propuestas.

Tu función:

- Son miembros del comité de evaluación de adquisiciones.

Tarea:

- Evalúe las ofertas y seleccione el proveedor que ofrezca el equilibrio óptimo entre beneficio social y capacidad de servicio.

👉 Prepárate para explicar tu decisión.

Tiempo: 15 minutos



reflexión

Reflexión:

- ¿Qué factores contribuyen al éxito de una colaboración? Debatan en pequeños grupos y compartan sus ideas.
- Sugerencias para la reflexión:
 - ¿Cuáles son los factores decisivos para el éxito de una asociación?
 - ¿Cómo influyen la gobernanza y la toma de decisiones en los resultados de una asociación?
 - ¿Qué retos podrían surgir y cómo se pueden superar en la práctica?

Principales conclusiones:

- Las alianzas en el ámbito de la contratación pública social generan valor social añadido y logran resultados tangibles.
- Habilidades adquiridas:
 - Creación de alianzas: Desarrollar y mantener relaciones sólidas entre las empresas sociales y sus clientes.
 - Gobernanza: Definir roles claros, procesos de toma de decisiones y responsabilidades compartidas.
 - Gestión del impacto: Registro y seguimiento del valor social generado a través de las alianzas.

Módulo 5: Gestión de contratos y seguimiento de los impactos sociales

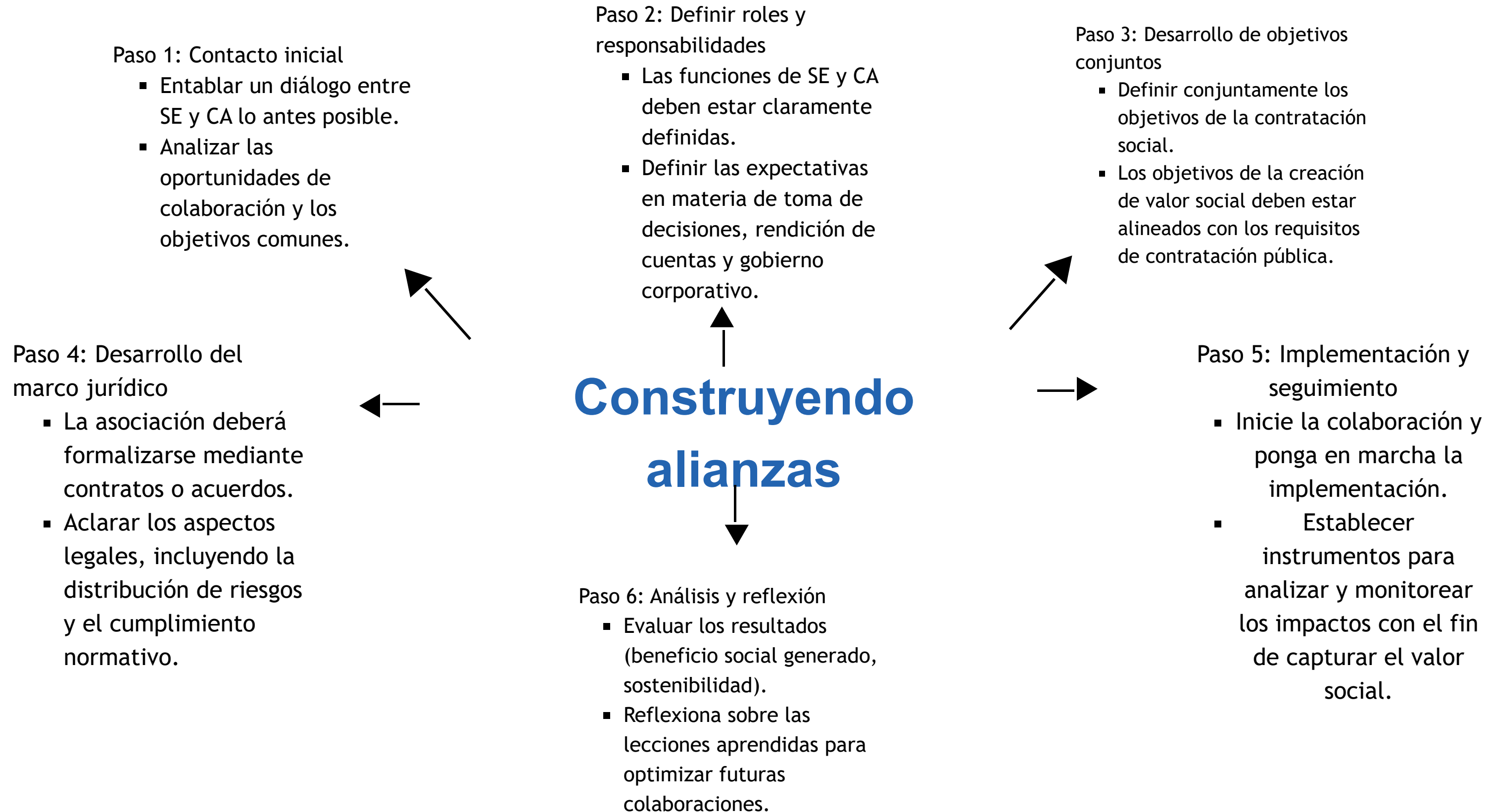
- El objetivo principal es gestionar los contratos y supervisar el impacto social derivado de las adquisiciones.

Módulo 8: Representación de intereses e influencia política

- Aprende cómo puedes participar en las políticas de contratación social y ejercer influencia en la contratación pública a nivel político.



Mapas mentales



valor social

- Empleo: Creación de puestos de trabajo, especialmente para grupos desfavorecidos.
- Inclusión social: apoyo a la diversidad y la igualdad.
- Fortalecimiento de la comunidad: Promoción de las comunidades locales mediante iniciativas específicas

Objetivos de adquisición

- Eficiencia: Excelente relación calidad-precio.
- Sostenibilidad: Garantizar una contratación pública responsable desde el punto de vista ambiental y social.
- Garantía de calidad: Satisfacer las exigencias del público garantizando al mismo tiempo estándares de primera clase.

Contratación Pública Social (CPS)

Cooperación

- Cocreación: Desarrollar soluciones de forma conjunta que permitan alcanzar tanto objetivos sociales como de contratación pública.
- Gobernanza: Garantizar la claridad de las funciones y los procesos de toma de decisiones.
- Confianza y comunicación: Fortalecer el entendimiento mutuo y la cooperación para superar con éxito los desafíos.

Video

Vídeo: Introducción a la contratación social



Este vídeo ofrece una visión general de cómo se puede utilizar la contratación pública para generar valor social y promover el crecimiento inclusivo y el empleo a través de procesos cooperativos.

Fuente: “Introducción a la contratación pública - Módulo 10 - ¿Qué se entiende por contratación social?” Disponible en YouTube:
<https://www.youtube.com/watch?v=8unRezJa9y0>

Vídeo: ¿Cómo se mide el impacto social?



Este vídeo ofrece una visión general completa de cómo medir el impacto social y destaca la importancia de alinear los esfuerzos de medición con la teoría del cambio de su organización y de utilizar métodos de recopilación de datos adecuados.

Fuente: "¿Cómo se miden los impactos sociales?"

Disponible en YouTube: https://www.youtube.com/watch?v=KDCYc_0h13



1. Principales conclusiones:

- ✓ ■ Las alianzas de contratación pública social (CPS) generan valor social añadido y logran resultados tangibles.
- ✓ ■ Habilidades adquiridas:
 - Creación de alianzas: Establecer relaciones sólidas entre empresas sociales y clientes.
 - Gobernanza: Clara división de funciones, procesos de toma de decisiones y responsabilidades compartidas.
 - Gestión del impacto: Registro y seguimiento del valor social.



FIN DEL MÓDULO 6

¡Felicidades!

Has completado satisfactoriamente el módulo 6,
“Alianzas entre empresas sociales y clientes”.



**Co-funded by
the European Union**



EUROPEAN CENTER
FOR SOCIAL FINANCE



EXEOLAB
CREATING SYNERGIES



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΔΥΤΙΚΗΣ ΑΤΤΙΚΗΣ
UNIVERSITY OF WEST ATTICA



MALTA Vocational



iB Institutul
Bucovina



CHAMBER OF COMMERCE
AND INDUSTRY VRATSA



TPCT
Consulting & Events