

# Gestión

Pymes  
Emprendedores  
Autónomos

## La crisis motiva a las pymes a convertirse en proveedores públicos

El número de pequeñas empresas en los registros de licitadores ha crecido un 50% desde 2008

El riesgo está en que las Administraciones tardan 155 días de media en pagar sus facturas

Ismael Labrador

MADRID. Si ser funcionario y trabajar para el Estado ha formado parte durante décadas de las aspiraciones laborales de muchos españoles, convertirse en proveedor de una Administración Pública es un deseo al que cada vez aspiran más pymes. Así lo demuestran los datos recopilados por la multinacional Vortal a partir de la evolución de los diferentes registros de licitadores de las comunidades autónomas desde 2008. ¿La conclusión? Que "en los tres últimos años se observa que el número de empresas que recurren a los concursos públicos en busca de nuevos negocios ha aumentado un 50 por ciento", según estima Pedro Gato, director general de Vortal.

Este es un dato que choca con la alta tasa de morosidad que experimentan las Administraciones Públicas. Según datos de un informe realizado por la asociación de autónomos ATA, y que concuerda con estimaciones de otras organizaciones, la Administración tarda en pagar sus facturas una media de 155 días. "Las hay que no

sobrepasan los 45 días", matiza Pedro Javier López, abogado y director de Consultores de Contratación Pública. Pero también es cierto que en otras entidades, fundamentalmente administraciones locales, estos plazos se disparan más allá de los 240 días.

### "Más vale tarde que nada"

¿Por qué una empresa va a comprometer su caja prestando un servicio que no va a poder cobrar en más de medio año? "El sector público paga tarde, pero paga, y eso es una garantía para muchas pymes", comenta al respecto Gato: "Pienso que es mejor cobrar, aunque sea tarde, que no hacerlo".

Esta percepción, según se desprende del informe de Vortal, guarda relación con el número de pymes que están desapareciendo con la crisis -más de 250.000 en los últimos dos años-. "Este cierre de compañías y bajas de autónomos lleva a que muchas pymes que estaban acostumbradas a trabajar en el sector privado hayan perdido parte de sus clientes. Por eso buscan nuevas

"La Administración paga tarde, pero paga; por eso las empresas prefieren tenerlas como clientes", dice un experto

vías de negocio en un sector donde saben que quien compra su producto o servicio no va a quebrar". Y este cliente no es otro que la Administración, ya sea central, autonómica o local.

De ahí que se haya disparado el número de pymes que solicitan su inscripción en el registro de licitadores, un paso previo para obtener la clasificación definitiva con la que poder optar a un concurso público. "En Cataluña el aumento es del 67 por ciento en los últimos tres años. Y en la Comunidad de Madrid las inscripciones se han elevado un 40,1 por ciento", prosigue Gato. Estas cifras obtenidas por Vortal coinciden con los promedios de crecimiento que también han observado desde Consultores de Contratación

Pública. "En Málaga había en 2008 165 empresas clasificadas para poder contratar con la Administración por obras de más de 350.000 euros y servicios de más de 120.000 euros", comenta Pedro Javier López. "El último dato habla de 285 empresas". Es decir, que en esta provincia el aumento es del 72 por ciento. La posibilidad de realizar estas licitaciones de manera electrónica en algunas comunidades autónomas dispara las posibilidades de la pyme para presentar sus candidaturas.

### Caída de los concursos

Sin embargo, que haya más empresas y autónomos que quieran formar parte del panel de proveedores de la Administración no significa que sea una vía de negocio segura. Así, por ejemplo, según indican desde Vortal, en 2010 la licitación por obra pública disminuyó un 32,2 por ciento en el conjunto de España.

➤ Más información relacionada con este tema en [www.economista.es](http://www.economista.es)

### Las cifras

#### TRES DATOS PARA ENTENDER EL FENÓMENO

67

**POR CIENTO.** En Cataluña, las empresas y autónomos que se han inscrito en el registro de licitadores han experimentado un crecimiento del 67 por ciento en los últimos tres años. En la provincia de Málaga, se ha pasado de 165 empresas clasificadas para poder contratar con la Administración en 2008, a 285 en 2010, lo que supone un incremento del 72 por ciento.

240

**DÍAS.** Las Administraciones Públicas tienen una demora media en el pago de las facturas de 155 días. En algunos casos, especialmente las entidades locales, se superan los 240 días para pagar los servicios y productos de sus proveedores. A pesar de ello, cada vez son más quienes prefieren tener a la Administración como cliente.

350.000

**EUROS.** Existen varios niveles para poder convertirse en proveedor del sector público. "Para un contrato de suministro no hace falta estar clasificado en ningún registro", dice Pedro Javier López. Sin embargo, para obras superiores a 350.000 euros y servicios por encima de los 120.000 euros, sí que se requiere obtener esta calificación, cada vez más demandada.

