

JORNADA DE ECONOMÍA SOCIAL CONTRATACIÓN PÚBLICA CON VALOR AÑADIDO

GLEISDORF (AUSTRIA) - 25 DE ABRIL DE 2023

TRANSCRIPCIÓN (Traducido al español)

Bienvenida

Moderador

- **Franz Wolfmayr**, Zentrum für Sozialwirtschaft GmbH (ZfSW)

Ponentes

- **Christoph Stark**, Alcalde de Gleisdorf, y Vicepresidente de la Asociación de Ciudades de Estiria
- **Franz Wolfmayr**, Zentrum für Sozialwirtschaft GmbH (ZfSW)

[Franz Wolfmayr]

Esta conferencia es parte de un proyecto europeo denominado CO-RESP y CO-RESP significa "Resiliencia comunitaria a través de la contratación social". Este ambicioso proyecto está financiado en gran parte por la Unión Europea, sobre lo cual hablaremos más adelante.

Algunos recordarán muchas otras conferencias internacionales celebradas aquí, en Gleisdorf, donde hemos realizado numerosos eventos.

Anteriormente trabajaba para Chance B, pero me retiré por motivos de edad. Actualmente colaboro con el Zentrum für Sozialwirtschaft GMBH, que también es socio en este proyecto.

Mis colegas Tom Schmidt, Peter Laugsner y Henrike Schaum, a quienes conocerán más tarde hoy, también desempeñan roles importantes en este proyecto.

El enfoque principal de este proyecto abarca tanto la contratación pública como la colaboración con los municipios. Me complace enormemente que hoy nos acompañen el alcalde Christoph Stark y el Vicepresidente de la Asociación de Ciudades de Estiria. Además, contamos con la presencia de un representante de la Asociación de Ciudades, experto en adjudicación de contratos, lo cual será crucial en el transcurso del día, especialmente cuando discutamos los próximos pasos a seguir.

Comencé a trabajar con Chance B hace 40 años, con el objetivo de hacer efectivo el derecho a la participación de las personas desfavorecidas en las comunidades. Participar significa estar presente en todos los ámbitos de la vida, no solo ser tolerado, sino implicarse activamente.

El Grupo Chance B, que sigue operando en la región, continúa colaborando con las comunidades para asegurar que las personas reciban una atención integral desde su nacimiento hasta la vejez, permitiéndoles vivir y trabajar en sus comunidades.

En Chance B siempre tuvimos claro que las personas a las que ayudamos viven en comunidades que necesitan apoyo para desarrollarse y no dejar a nadie atrás. Esto es lo que Chance B y muchas otras organizaciones aportan a las comunidades, formando parte de la prestación de servicios básicos en los estados europeos.

El término “servicios de interés general” es comúnmente utilizado hoy en día. La prestación de estos servicios incluye el suministro de agua, energía, alcantarillado, eliminación de residuos, mantenimiento de hospitales, centros educativos, guarderías, cementerios y centros sanitarios. También abarca la oferta y ampliación del transporte público local, así como la financiación del cuerpo de bomberos local y mucho más.

No obstante, en los cuarenta años que llevo trabajando en este sector, los servicios de interés general han estado sometidos a una considerable presión. Esta situación no solo afecta a los municipios austriacos, sino a toda Europa.

Se consideraba que debían organizarse mejor, ser más económicos y prestar mayor atención a las estructuras de costes, al igual que lo hacen otras empresas. A menudo se ha pasado por alto que esto solo es posible hasta cierto punto para los servicios de interés general de los municipios.

Algunos de los costes que podrían haberse ahorrado en prestaciones se deben al aumento de las cifras de desempleo, al incremento de los problemas sociales y sanitarios, y así sucesivamente, retornando a lo social a través del presupuesto social de los municipios.

Es en este contexto donde entra en juego nuestra nueva empresa, dedicada a la economía social. La economía social es un término relativamente nuevo, surgido en la Unión Europea en los últimos veinte años, y hoy en día cuenta con un marco regulador en la UE.

La economía social se caracteriza por una fuerte orientación hacia el bienestar social. Las empresas de economía social persiguen objetivos sociopolíticos, se distinguen por sus estructuras de gestión democráticas y la reinversión de los beneficios, ayudando así a las comunidades a abordar los problemas mencionados y a encontrar soluciones.

Uno de los requisitos para ello es que los municipios desarrollen nuevamente modelos de compra en sus servicios. Sin embargo, no lo hacen. Se orientan hacia el precio más bajo, no hacia el mejor precio. Y esa es la cuestión aquí: cuál es el mejor precio, y eso es lo que trataremos en esta conferencia.

En el ámbito de la consideración de los costes de los servicios y productos producidos de forma sostenible, esto ya se ha logrado bastante bien en Austria. Contamos aquí con un representante que gestiona esta red de empleo sostenible en Austria y que presentará un ejemplo más adelante.

En cuanto a la consideración de los costes sociales, estamos aún en una etapa inicial, y por eso estamos aquí hoy. Me complace darles la bienvenida para

mantener un intercambio. Se trata de ver cómo lo hacemos en otras ciudades y otros países. ¿Qué podemos aprender unos de otros para lograr una adjudicación de valor añadido?

Me alegra que nuestros socios de proyecto estén hoy aquí. Tenemos socios de proyecto, como pudieron ver en las palabras de bienvenida, de España, Bélgica, Bulgaria y Francia. También me complace que hoy estemos aquí personas de todos los niveles de la administración y de la política, representados esencialmente por ustedes. Contamos con representantes a nivel nacional y regional, en representación de ciudades o asociaciones de ciudades. Les damos la bienvenida.

Les deseo un día estimulante y fructífero, y ahora me complace invitar a Christoph Stark, como anfitrión y propietario de esta hermosa casa, a dirigirles unas palabras de bienvenida.

Gracias.

[Christoph Stark]

En primer lugar, estimadas señoras y señores, me gustaría darles la bienvenida a Gleisdorf y al Foro Kloster. Muchos de ustedes están aquí por primera vez, así que permítanme ofrecerles una breve introducción sobre este lugar. Para algunos de los que viven aquí, esto puede ser una repetición de lo que ya conocen bien.

Nos encontramos en un antiguo monasterio dominico, que durante muchos años fue un lugar de fe y crianza de niños. Aquí se encontraban jardines de infancia, y en 1990, las hermanas del monasterio decidieron abandonar esta casa debido a la antigüedad del edificio y de la zona. Posteriormente, fue adquirido por la ciudad y, tras una fase expositiva sobre el tema energético, se transformó en lo que es hoy: un centro social y de eventos.

Aquí se celebran entre 700 y 800 eventos anuales, con aproximadamente 60.000 visitantes cada año, convirtiéndolo en un centro vital para una región en crecimiento. Nos complace observar un alto dinamismo en el sur del distrito, cerca de la capital provincial, Graz. La ciudad de Gleisdorf, como pequeña ciudad del este de Estiria, también se beneficia de este crecimiento.

En los últimos años, y a través de la fusión de municipios en 2015, hemos alcanzado una población de alrededor de 11,500 habitantes. Esta dinámica también se refleja en nuestro mercado laboral, que ha sido muy positivo. El distrito del mercado laboral de Gleisdorf, que incluye varios municipios, ha mantenido durante muchos años la tasa de desempleo más baja de Estiria. Junto con nuestro vecino distrito laboral de Weiz, a menudo nos encontramos con una tasa de desempleo inferior al 3% en la región. Sin embargo, esta situación se está viendo afectada por la evolución demográfica.

Por un lado, acojo con gran satisfacción este proyecto de Franz Wolfmayr; por otro lado, este proyecto está acompañado de cambios demográficos y del mercado laboral. Pero antes que nada, querido Frank, muchas gracias.

Es fantástico contar con la iniciativa de este proyecto, y señoras y señores, como municipio, podemos considerarnos afortunados de tener personas como

Franz Wolfmayr, que no solo no se retiran a su tiempo libre, sino que, como un recién jubilado que es joven de corazón, decide emprender algo nuevo y contribuir con sus conocimientos a este sistema global.

Me gustaría agradecerle personalmente por ello. Pueden aplaudir a Frank.

Permítanme retomar el tema del mercado laboral. Considero que no solo es correcto, sino también legítimo y necesario, discutir sistemas para implementar criterios sociales en la contratación pública. Este es un asunto de gran relevancia.

Por otro lado, enfrentamos un cambio demográfico que impulsará nuevamente el mercado laboral, ya que en el futuro probablemente habrá muchos puestos de trabajo que no encontrarán candidatos para ocuparlos. Esto implica que el propio mercado laboral deberá adaptarse mejor a todas las personas para poder prestar sus servicios de manera efectiva. Este es un aspecto crucial.

Además, sabemos que este proceso puede ser más complejo o inconveniente y requerirá de fuertes impulsos para llevarse a cabo. Naturalmente, si consideramos a las personas que no tienen grandes oportunidades en el primer mercado laboral, emplearlas en el segundo mercado laboral representa un desafío para los empleadores. Sin embargo, con un sistema que mejore sus posibilidades de obtener contratos públicos al cumplir con los criterios sociales, creo que la motivación será diferente.

Desde esta perspectiva, no podemos sino apoyar este proyecto, y me complace que el Estado de los Debates Europeos se celebre hoy en Gleisdorf.

Con esto en mente, querido Franz, a todos ustedes, como nuestros invitados, les deseo un evento fructífero y debates enriquecedores. Estoy seguro de que no serán una pérdida de tiempo, sino que se trasladarán a un ambiente más acogedor por la noche, donde sin duda surgirán ideas más productivas al conocerse en un entorno confortable y reflexionar sobre el día.

Con todo esto, señoras y señores, siéntanse bienvenidos en Gleisdorf y contribuyamos hoy al inicio de este proyecto. Les deseo todo lo mejor.

[Franz Wolfmayr]

Gracias Christoph.

Y eso nos lleva directamente a la parte del contenido.

Habéis visto el programa, está estructurado de tal manera que trabajamos con el marco europeo. Empezaremos con ejemplos nacionales, luego los buenos ejemplos que creemos que pueden ser relevantes para todos. Y finalmente miraremos al futuro.

De la siguiente parte se encargará Thomas Bignal.

Preséntate a ti mismo, Tom.

Panel 1: Situación europea: contratación pública y empleo para personas con discapacidad

Moderador

- **Thomas Bignal**, Jefe de Políticas de EASPD

Ponentes

- **Valentina Caimi**, AEIDL (online)
- **Laura Jones**, Plataforma Europea para la Rehabilitación (online)

[Thomas Bignal]

Buenos días a todos. La siguiente parte será en inglés, me temo que mi alemán “no es muy bueno”. Tal vez el próximo año pueda mejorarlo para esta conferencia.

Agradezco a la ciudad de Gleisdorf por acogernos en este hermoso espacio. He visitado muchos centros de conferencias en Europa y este es, sin duda, uno de los más agradables en los que hemos estado. No se trata solo de conferencias, sino también de descubrir las costumbres locales. Ayer visitamos un “Buschenschank” y exploramos la gastronomía local. Fue una experiencia maravillosa y espero que podamos repetirla en el futuro.

En esta sesión, nos centraremos en la dinámica europea de la contratación pública, que está regulada principalmente a nivel de la UE debido a su vinculación con el mercado único. Esto permite que empresas de diferentes países puedan solicitar contratos en otros países del mercado único, y por ello, está regulado a ese nivel.

Además, se realizan esfuerzos significativos para ayudar a las autoridades locales a maximizar el potencial de la regulación y directiva de la UE. Debatiremos sobre la situación actual de la contratación pública en Europa.

Primero, unas palabras sobre el proyecto CO-RESP. Este proyecto, con una duración de dos años, está financiado principalmente por la Comisión Europea, con cofinanciación de los socios. El programa del mercado único, aunque menos conocido, es muy interesante de explorar. Su objetivo es ayudar a las autoridades públicas, ya sean locales, regionales o nacionales, a utilizar la contratación pública socialmente responsable para crear nuevos puestos de trabajo para personas con discapacidad y otras personas con necesidades de apoyo.

El proyecto busca identificar y compartir buenas prácticas, mejorando la colaboración interregional. Solo aprendiendo juntos, de ciudad en ciudad y de país en país, podemos aprovechar al máximo estas oportunidades.

Contratación pública. ¿Qué es? En términos simples, es una compra. Una compra por parte de las autoridades públicas de trabajo, bienes, o servicios. Así que cada vez que una autoridad local o una autoridad pública compra servicios en el mercado privado, entonces eso es contratación pública.

En términos de beneficios, la contratación pública en la UE representa el 14% del PIB de la UE. Porque representa una gran parte de la economía europea, también puede lograr no sólo, digamos, objetivos técnicos en términos de compra de servicios locales, productos locales, sino que también puede ser utilizado como una especie de herramienta política, no “política” como partido político, sino “política” para servir a objetivos políticos. En este caso se trata de intentar conseguir mejores resultados sociales, y a este aspecto se le llama contratación pública socialmente responsable.

¿Qué estamos haciendo en este proyecto? Estamos tratando de desarrollar la capacidad de las autoridades locales y regionales, recopilando y difundiendo buenas prácticas, creando conciencia sobre estos temas y fomentando el aprendizaje mutuo entre diferentes ciudades. Participan en este proyecto la ciudad de Gleisdorf, por supuesto, estamos aquí. También tenemos la localidad de Marina de Cudeyo, que está en la región de Cantabria, en el norte de España; y también Dobrich en Bulgaria en el noreste, creo, del país.

Entonces, tratando de aprender de pueblo en pueblo, de ciudad en ciudad, cómo podemos hacer las cosas de manera diferente. Por tanto, hay muchos aspectos de la Directiva sobre contratación pública que son relevantes a simple vista. Hoy nos centraremos principalmente en tres artículos.

El primero es el artículo 20, que permite a las autoridades reservar ciertos mercados a organizaciones que emplean a personas con discapacidad. Aquí se utiliza el término “taller protegido”, que en otros países tiene diferentes significados: también podrían ser empresas de economía social, entornos de empleo protegidos. Hay diferentes nombres para ello, pero en la práctica se reservan ciertos mercados para organizaciones que priorizan el empleo de personas con discapacidad.

El elemento técnico en la directiva de la UE es que al menos el 30% de los empleados sean personas con discapacidad u otros trabajadores desfavorecidos. Pero luego, cuando vemos que es una directiva, la directiva establece unos estándares mínimos y luego, a nivel nacional, se pueden tener estándares diferentes que se superponen. Entonces, en algunos países podría ser el 50 por ciento, el 70 por ciento, etc. Eso depende de cada país nacional.

Después tenemos el artículo 67, que también es muy relevante. Permite a las autoridades obtener la oferta económicamente más ventajosa. Esto quiere decir que no es la licitación más barata, sino que la oferta económicamente más ventajosa tiene que tener en cuenta no sólo el coste, sino también la calidad de las aplicaciones.

Además, también permite la inclusión de algunos criterios que pueden incluir aspectos sociales; y los aspectos sociales pueden incluir el empleo de personas con discapacidad, o elementos que posibilitan el empleo de personas con discapacidad.

Hay otros elementos que también influyen en el empleo, lo veremos más tarde. Las normas medioambientales, por ejemplo, pueden tener consecuencias en términos de empleo de personas con discapacidad. Creo que escucharemos, quizá de Estrasburgo en Francia, explicar cómo lo hacen.

Éste es el artículo 67, que nos permite incluir criterios de calidad, criterios sociales.

Luego está el artículo 70, que trata sobre la ejecución de un contrato. Y aquí nuevamente se pueden incluir consideraciones sociales que pueden estar relacionadas con el empleo de personas con discapacidad en términos de la ejecución del contrato.

Hay otros elementos, pero desde nuestra perspectiva estos son los tres elementos principales que pueden ser relevantes aquí.

A continuación, abordamos los diferentes tipos de empleo en toda Europa. Las estadísticas no son alentadoras; de hecho, son bastante desfavorables. En toda la Unión Europea, solo alrededor del 50% de las personas con discapacidad tienen empleo, lo que representa aproximadamente un 25% menos que el promedio de personas sin discapacidad empleadas. Esto evidencia una brecha del 25% entre las personas con discapacidad y aquellas sin discapacidad en el ámbito laboral.

Además, existen otros desafíos relacionados con la calidad y la retención de los empleos. ¿Se encuentran en entornos protegidos o en entornos abiertos? Esta y otras preguntas requieren atención, y es imperativo realizar esfuerzos significativos para mejorar la situación. Existen diversas estrategias para lograrlo.

La primera es, por supuesto, fomentar empleos en el mercado laboral abierto, es decir, empleos como los de cualquier otra persona en dicho mercado, sin necesidad de apoyo social. Luego, está el mercado laboral abierto con apoyo, que incluye diferentes sistemas, como el “empleo con apoyo”. Este término es bastante conocido, aunque tenga otros nombres en otros países, y existen otros tipos de servicios que pueden ayudar a las personas a conseguir un empleo en el mercado laboral abierto con apoyo. Desde la perspectiva de los derechos humanos, esta es, sin duda, la prioridad, y debemos trabajar arduamente en este ámbito.

Sin embargo, el mercado laboral abierto está, en realidad, cerrado para muchas personas. Tal vez el término “abierto” no sea el más adecuado, ya que está cerrado para una gran cantidad de individuos.

Por ello, existen estructuras alternativas al mercado laboral abierto, principalmente empresas sociales o relacionadas con lo social, y organizaciones de economía social, que también se centran en el empleo de personas con discapacidad. En diferentes países, estos conceptos se definen de diversas maneras. Por ejemplo, en algunos países, los talleres compartidos no están realmente remunerados con trabajos reales, mientras que en otros sí lo están y se ofrecen empleos reales. Esto varía de un país a otro y es importante tenerlo en cuenta.

¿Por qué es esto relevante en términos de tipos de empleo? Porque se relaciona con el uso de la contratación pública. Los mercados reservados, por ejemplo, suelen dirigirse a organizaciones que protegen el empleo. Esta parece ser la norma en cuanto al uso de la contratación pública, pero hoy esperamos poder explorar cómo podemos crear empleos también en el mercado laboral abierto, o en las transiciones hacia este, y cómo lograrlo.

Estas son solo algunas palabras sobre el proyecto, lo que estamos tratando de lograr y el panorama general.

Ahora, escucharemos a las expertas que han venido a hablar. Lamentablemente, no pueden estar aquí en Gleisdorf, pero contamos con la presencia de Laura Jones. Laura, ¿estás aquí?

[Laura Jones]

Buenos días.

[Thomas Bignal]

Buenos días, Laura, un placer verte en línea.

Tal vez, lo primero de todo, podrías contarnos un poco sobre para quién trabajas y luego, después, podrías informarnos sobre cuáles son, en tu opinión, desde la perspectiva europea, las principales barreras al empleo para las personas con discapacidad. Además, ¿cuál es el papel de la contratación pública en eliminar esas barreras? Laura, la sala es tuya.

[Laura Jones]

Mi nombre es Laura Jones, y soy la Secretaria General de la Plataforma Europea de Rehabilitación y Red de Proveedores de Servicios, una organización que apoya a las personas con discapacidad, centrándonos en la innovación y el aprendizaje mutuo.

Lamento profundamente no poder acompañarles hoy. Sin embargo, tengo que asistir a otra reunión y, por tanto, deberé retirarme inmediatamente después de finalizar esta sesión, o incluso un poco antes.

La Contratación Pública es un área en la que he trabajado durante muchos años. Asimismo, dentro de las relaciones públicas, el empleo de personas con discapacidad es uno de nuestros temas centrales. He sido la primera en exponer los desafíos que enfrentamos en las prácticas relacionadas con el mercado laboral para personas con discapacidad. Tom ya ha mencionado varios temas que también compartimos como preocupaciones, así como cuestiones que deben ser abordadas para apoyar un mejor empleo para las personas con discapacidad. Por lo tanto, me gustaría compartir con ustedes algunos factores de éxito desde nuestra perspectiva, que son bastante generales en términos de creación de empleo y acceso al mercado laboral para personas con discapacidad.

En primer lugar, todo comienza desde el contexto y la sociedad. Es fundamental que exista un enfoque basado en los derechos en la sociedad, garantizando que las personas con discapacidad realmente tengan acceso a estos derechos en todas las esferas de la vida, y una comprensión de su enfoque basado en los derechos, asegurando que todos merezcan las mismas oportunidades.

Posteriormente, es esencial garantizar el acceso a una educación y formación de calidad para todas las personas, incluidas las personas con discapacidad. Sigue siendo necesario un mejor apoyo en entornos educativos y de formación

convencionales, para asegurar que las personas con discapacidad tengan el mismo acceso. También observamos la necesidad de lo que se puede denominar sistemas de Seguridad Social receptivos, que prevengan las trampas de la pobreza. Esto se logra, por ejemplo, permitiendo flexibilidad entre el trabajo a tiempo parcial y la recepción de beneficios, de modo que las personas no sean penalizadas por trabajar ni se encuentren en una situación peor por hacerlo.

En nuestra opinión, nadie debería ser etiquetado como incapaz de trabajar. No existe incapacidad para el trabajo; siempre se puede encontrar una solución para la gran mayoría de las personas, simplemente necesitamos ser creativos. Además, debemos abordar otros aspectos esenciales: es fundamental que haya un apoyo personalizado y que se brinde flexibilidad en términos de vías de acceso al mercado laboral. Ya sea que se coloque primero y luego se capacite, como en el modelo de empleo con apoyo, o viceversa. Esta elección debería ser compartida entre el empleado y el empleador, y debe existir el apoyo adecuado para el individuo.

¿Intento compartir mi pantalla?

Hablaba de la necesidad de ofrecer flexibilidad en las vías de acceso al mercado laboral, adaptándose a las preferencias y necesidades individuales. Tom ya mencionó el empleo con apoyo, el cual se reconoce cada vez más como una herramienta clave para el empleo de personas con discapacidad, aunque en muchos países la financiación es insuficiente y no a largo plazo. Por lo tanto, es esencial que haya una financiación suficiente para los servicios de empleo con apoyo a largo plazo, así como para el apoyo sanitario.

Hemos escuchado que muchas personas prefieren no depender de un apoyo externo, pero es crucial que también haya un apoyo interno, como la tutoría, por ejemplo. Hay muchas ofertas de empleo en toda Europa, por lo que ese no es el principal problema.

Sin embargo, enfrentamos desafíos relacionados con la ruptura de estereotipos y la necesidad de que las empresas comprendan el valor de la diversidad y creen entornos de trabajo inclusivos, lo cual beneficia no solo a las personas con discapacidad sino a todos. Para lograr esto, es necesario establecer asociaciones con empleadores, tanto de servicios públicos de empleo como organizaciones sin fines de lucro, así como proveedores de servicios privados. Necesitamos colaborar para promover el valor de la diversidad, romper estereotipos y garantizar entornos de trabajo inclusivos.

En cuanto a los ajustes razonables en el lugar de trabajo, hemos identificado que los principales problemas no están relacionados con las discapacidades físicas, sino con aquellos que pueden tener problemas de salud mental o que necesitan ajustes en su forma de trabajar. Por lo tanto, es vital concienciar sobre este tema y proporcionar apoyo a los empleadores para realizar otros ajustes más allá de los físicos y técnicos.

Debe existir menos burocracia para acceder a los subsidios que apoyan a las personas con discapacidad, facilitando su acceso para las empresas. Además, es necesario mejorar las transiciones entre el mercado laboral protegido y el mercado laboral regular, y considerar que la directiva sobre contratación pública se centre en el trabajo protegido.

Creo que Valentina también explicará este punto más adelante, pero, ¿cómo podemos ampliar el enfoque de las adquisiciones para garantizarlo? Las empresas que realmente apoyan a las personas en un entorno de trabajo inclusivo pueden beneficiarse del apoyo público de la mejor manera. Este es un tema en el que seguiremos trabajando en las relaciones públicas en los próximos años. Además, existe el concepto de diseño de puestos de trabajo inclusivo o división de puestos de trabajo, donde se pueden crear nuevos empleos eliminando diversas tareas del personal existente, posiblemente tareas que no necesitan que alguien más las realice, o habilidades básicas que otros estarían dispuestos e interesados en asumir. Así, puede generarse empleo dentro de una empresa y existen diversos proyectos e iniciativas en torno a este concepto.

Quizás les interese la publicación que elaboramos el año pasado, la cual analiza diferentes políticas y prácticas que apoyan los caminos hacia el entorno laboral convencional. Pueden encontrarla en nuestro sitio web. Más adelante, también podría mostrar algunas secciones sobre contratación pública. Intentaré no repetir demasiado lo ya mencionado.

Sabemos que esta no es la única opción. Existen diferentes modelos de contratación de servicios públicos. El principal problema que observamos es que, cuando se implementan, no se ejecutan de la mejor manera posible. Sin duda, se pueden mejorar significativamente. Los procedimientos pueden resultar en resultados mucho mejores, por ejemplo, consultando a las partes interesadas.

La Directiva sobre contratación pública contempla diversos modelos mediante los cuales la autoridad pública puede interactuar con los proveedores de servicios para identificar las necesidades de los usuarios del servicio. Estos modelos incluyen el procedimiento competitivo con negociación, lo que permite encontrar la mejor opción negociando con diferentes operadores. También existe el diálogo competitivo, que es similar, y para las nuevas necesidades emergentes, se pueden desarrollar asociaciones de innovación. Por lo tanto, hay diferentes modelos dentro de la contratación pública que pueden generar mejores resultados en el sector social.

Es posible también crear legislación nacional que restrinja la prestación de servicios a organizaciones sin fines de lucro, aunque esto debe hacerse con mucho cuidado. Es una posibilidad siempre y cuando se demuestre que es de interés general y necesario para garantizar el buen funcionamiento del sistema.

Los mercados reservados son, sin duda, un tema clave en términos de empleo para personas con discapacidad. Por tanto, el umbral es relativamente bajo: un 30%. Así que considero que también podemos alentar a las empresas a ir más allá de sus requisitos de cuota y realmente apoyar a un mayor número de personas con discapacidad, ofreciendo acceso a las posibilidades que brindan los mercados reservados.

En cuanto a las especificaciones técnicas, es decir, los requisitos que debe cumplir el licitador para participar en el procedimiento de contratación, existen opciones que pueden mejorar los resultados de estos procedimientos. Una de ellas es la exigencia de ciertos estándares de calidad. Esto podría estar relacionado con el marco de calidad europeo voluntario o con sistemas como, por ejemplo, ISO, o el ecosistema gestionado por EPR. De esta manera, se podrán

establecer requisitos en el procedimiento de licitación que conduzcan a la prestación de servicios de alta calidad.

Con frecuencia observamos que la contratación pública se utiliza como excusa para reducir costes. Sin embargo, si hay un presupuesto suficiente disponible para la ejecución del contrato, éste no debería ser de corta duración, como uno o dos años, sino que podría ser más extenso. En ocasiones, como he mencionado, la contratación se justifica para reducir costes y ser a corto plazo, pero esto no es necesario según las normas.

Además, se debe considerar la mejor relación calidad-precio. Aunque no es un requisito, es altamente recomendable que la calidad tenga un porcentaje significativo en la valoración de las diferentes propuestas presentadas en el procedimiento de contratación.

Éstas son solo algunas breves reflexiones por mi parte. Si desean conocer más sobre nosotros, estamos a su disposición.

[Thomas Bignal]

Muchas gracias, Laura, por proporcionarnos esta visión general, la cual está muy alineada con los objetivos del proyecto. No solo buscamos que la contratación pública funcione en términos de empleo, sino también que cualquier tipo de empleo que generemos sea un empleo de calidad. La relación entre ambos no es la de una contratación pública sencilla; es bastante compleja. Se vuelve aún más complicada cuando también se consideran la calidad de los empleos, pero creo que es algo que no podemos ignorar por completo.

Gracias, Laura, por tu intervención.

Dado que hemos perdido algo de tiempo, procederemos a pasar a la segunda oradora, Valentina. ¿Estás con nosotros, Valentina?

[Valentina Caimi]

Sí.

[Thomas Bignal]

Valentina, tú eres, al menos en mi opinión, la persona idónea para hablar sobre contratación pública en Bruselas en el ámbito social. Has estado involucrada en muchas iniciativas diferentes tratando de ayudar a la Comisión a implementar una contratación pública socialmente responsable. ¿Podrías compartir con nosotros el estado actual de la contratación pública en la UE, especialmente en cuanto a la contratación pública socialmente responsable? Y también, si pudieras, algunas palabras sobre el futuro y algún consejo para nosotros.

Valentina, tienes la palabra.

[Valentina Caimi]

Muchas gracias, Thomas, y buenos días a todos.

Me complace estar con ustedes y compartir algunas reflexiones basadas en mi experiencia. Como has mencionado, llevo mucho tiempo trabajando en contratación pública socialmente responsable. Previamente, trabajé en la plataforma social y, durante los últimos cinco años, como consultora, principalmente para la Asociación Europea para la Innovación en el Desarrollo Local. Además, he realizado varios contratos de servicios para la Comisión Europea en este ámbito.

Voy a compartir mi presentación. ¿Pueden ver las diapositivas? Creo que sí.

El organizador invitó a Anna Lupi, responsable jurídica y política de la DG GROW de la Comisión Europea, quien trabaja en la parte política y jurídica de la contratación pública, especialmente en la socialmente responsable. Lamentablemente, ella no pudo asistir hoy y, dado que estamos ejecutando algunos contratos de servicios en su nombre, acordamos que complementaré lo que tanto Thomas como Laura han dicho sobre el marco legal vigente. Posteriormente, compartiré mis consideraciones y puntos de vista sobre el estado actual, y qué se podría hacer en el futuro para mejorar el uso de la contratación pública para alcanzar los objetivos sociales, incluyendo el empleo de personas con discapacidad.

En la directiva actual vigente, se pueden encontrar tres tipos de disposiciones e instrumentos que pueden servir como puntos de entrada para lograr objetivos sociales, incluido el empleo de personas con discapacidad.

El primer tipo incluye instrumentos que facilitan la participación en los procesos de contratación pública de operadores económicos con características específicas. Nos referimos a talleres protegidos, programas de mejora protegidos, empresas de economía social, empresas sociales y organizaciones de la sociedad civil que promueven la inclusión en el mercado laboral de personas con discapacidad y otros trabajadores desfavorecidos.

El segundo tipo de instrumentos facilita la participación de pequeñas y medianas empresas (PYMES). ¿Y por qué? Esto es crucial porque muchas empresas de economía social son, básicamente, PYMES. Además, existen otros instrumentos aplicables a cualquier tipo de operador económico.

Dentro del primer tipo de instrumentos se encuentran los contratos reservados, especificados en el artículo 20. No repetiré lo que ya se ha mencionado anteriormente. Indirectamente, se encuentra otro tipo de reserva en el artículo 77, que se utiliza para asimilar a las empresas sociales como organizaciones con una misión particular de servicio público y que cumplen ciertas condiciones de gobernanza. Simplificando, estas empresas son básicamente de economía social. Esta reserva se utiliza principalmente para celebrar contratos en los sectores sanitario, social y educativo por una duración de tres años, aunque esta disposición no se utiliza mucho.

El segundo tipo de instrumentos facilita la participación de PYMES y empresas de economía social, así como organizaciones de la sociedad civil. Un ejemplo es el llamado reparto en lotes, mencionado en el artículo 46, que se puede combinar con contratos reservados. De este modo, cuando hay adquisiciones grandes, los poderes adjudicadores pueden decidir dividirlos en lotes, permitiendo así la participación de operadores económicos más pequeños.

Además, existe la posibilidad de realizar subcontrataciones, que también pueden favorecer la participación de empresas de economía social, según las necesidades. Los instrumentos que se aplican a cualquier tipo de operador económico incluyen las consideraciones sociales en los criterios de adjudicación, artículo 67, o en las cláusulas de ejecución, artículo 70.

La directiva actual también incluye disposiciones específicas para la prestación de servicios sociales y sanitarios, específicamente en los artículos 74 y 76. La principal novedad aquí es el énfasis en los criterios de calidad específicos de los servicios sociales.

Y ahora, ¿dónde estamos? Es muy difícil decirlo debido a la falta de datos sobre el uso de la contratación pública, no solo en términos de oportunidades de empleo para personas con discapacidad, sino en general. Existe una gran dificultad en recopilar y disponer de datos precisos que nos permitan entender cómo se ha utilizado la contratación pública para alcanzar no solo objetivos sociales, sino también objetivos medioambientales y de innovación. Este es uno de los mayores obstáculos del sistema actual, ya que carecemos de evidencias científicas claras sobre su efectividad. Por ello, si se plantea una revisión de la directiva, este es un aspecto crucial que debe ser abordado.

Hemos realizado varias colecciones de buenas prácticas, una de las cuales se titula "Hacer que la contratación pública socialmente responsable funcione". Esta publicación abarca 71 casos de estudio en toda Europa, y de estos, 17 ejemplos ilustran procedimientos de contratación relevantes para personas con discapacidad. Además, se incluyen otros ejemplos de estrategias políticas que también son relevantes para las personas con discapacidad.

Pondré el enlace a algunos de estos, aunque hay muchos más. Simplemente pueden buscar "persona con discapacidad" en el repositorio de documentos y encontrarán toda la información relevante.

Incluso a partir de estos datos, de los 71 casos, 26 son específicos para personas con discapacidad, lo que indica que la contratación pública se utiliza más para el empleo de personas con discapacidad que, por ejemplo, para la integración de inmigrantes. No obstante, aún se puede hacer más.

Mirando al futuro, es evidente que hay margen para mejorar el marco jurídico, especialmente si se plantea una revisión de la directiva. Un problema significativo es el criterio del precio más bajo, que no solo afecta a los contratos de servicios sociales, sino que es un problema generalizado. Muchos contratistas continúan utilizando únicamente el criterio del precio más bajo.

¿Cuándo se trata de los contratos reservados? En lo que respecta a los contratos reservados, la directiva menciona únicamente talleres protegidos y programas de empleo protegidos. Sería prudente reflexionar sobre si es suficiente o si deberíamos avanzar más hacia el empleo con apoyo. Este es un debate abierto, y otra área de consideración son los umbrales para estos contratos, que actualmente son muy altos. Sabemos que muchos Estados miembros utilizan contratos reservados por debajo de los umbrales de la directiva de la UE, pero podría haber margen para prever umbrales aún más bajos para facilitar el uso de estos contratos.

Otra reflexión es que, en la contratación verde, existen requisitos mínimos obligatorios. Podríamos trabajar en la misma dirección y establecer requisitos mínimos obligatorios para los objetivos sociales. Esto es algo que deberíamos analizar detenidamente.

Ahora hablaré del marco legal. El marco jurídico actual, la directiva vigente, ya es adecuado. Sin embargo, no se utiliza lo suficiente ni de manera óptima. Por lo tanto, no deberíamos centrarnos únicamente en mejorar el marco legal, ya que existen numerosas disposiciones, aunque las disposiciones sociales no son obligatorias. Es fundamental animar a los Estados miembros a establecer objetivos y porcentajes específicos para los procedimientos de licitación que incluyan aspectos sociales, como el empleo y la inclusión de personas con discapacidad.

Existen autoridades de contratación a nivel regional o local, grandes ciudades, por ejemplo, que tienen sus propias estrategias y adquisiciones locales con objetivos específicos. Esto es muy positivo. El 5% de los procedimientos de licitación deben incluir consideraciones sociales o mercados reservados. Esto es algo que también debería implementarse a nivel nacional.

Dado que la contratación pública es un asunto complejo, es vital organizar continuamente acciones de desarrollo de capacidades para los poderes adjudicadores. Esto incluye no solo a los oficiales de adquisiciones, sino también a quienes están a cargo de las políticas de empleo y de inclusión social. Es crucial que estas oficinas trabajen juntas y consulten con las partes interesadas, como organizaciones de personas con discapacidad, proveedores de servicios, sindicatos y, por qué no, también con empresas que han logrado emplear a personas con discapacidad de manera exitosa.

Además, como mencioné anteriormente, es esencial que los Estados miembros establezcan un sistema para monitorear exhaustivamente la contratación pública socialmente responsable, incluyendo datos sobre personas con discapacidad, ya que actualmente no existen. Incluso he encontrado autoridades contratantes muy capacitadas con políticas implementadas para alcanzar objetivos sociales y de género, pero sin un sistema de seguimiento. Cuando se les pregunta por los logros, no tienen los datos porque no los recopilan sistemáticamente.

Por último, quiero destacar el servicio de asistencia técnica en materia de contratación pública ecológica, que existe desde hace más de una década y, a pesar del nombre, ahora también se centra en el aspecto social. Los servicios prestados por ETL en colaboración con ICLEI para DG Environment y DG GROW incluyen un boletín informativo con enlaces a casos de buenas prácticas, algunos de los cuales abordan aspectos sociales y ecológicos combinados, y otros únicamente ecológicos.

También quiero animarles a utilizar el servicio de expertos jurídicos que responden a consultas de las partes interesadas. Las preguntas pueden enviarse por correo en inglés, francés o alemán.

Finalmente, menciono el GPP Advisory Group, que trabaja en criterios de contratación pública ecológica y kits de herramientas de capacitación. Espero que con el tiempo, también se extiendan a los aspectos sociales.

Aquí están los enlaces y, si desean contactarme para más preguntas, esta es mi dirección de correo electrónico. Muchas gracias, y por supuesto, dejaré las diapositivas a los organizadores.

[Thomas Bignal]

Muchas gracias, Valentina, por una descripción tan clara y concisa de la Directiva de Contratación Pública de la UE. Te están aplaudiendo, Valentina. No sé si puedes oírlo o verlo.

[Valentina Caimi]

Si, gracias. Muchas gracias.

[Thomas Bignal]

Agradecemos mucho tu intervención.

Observamos que la Directiva de Contratación Pública de la UE, como marco legal, abre numerosas oportunidades para fortalecer el empleo de las personas con discapacidad. Sin embargo, también otorga un amplio margen a las autoridades nacionales para decidir cómo desean implementarla y hasta qué punto permitirán que las autoridades locales aprovechen todas estas oportunidades.

Ahora procederemos a explorar la transposición nacional o regional de esta Directiva de Contratación Pública de la UE y cómo se configura en diferentes países.

Mi colega Miguel será el moderador de esta sesión. Muchas gracias, Laura, y muchas gracias, Valentina, por vuestra descripción general. Nos vemos pronto, ya sea en Bruselas o en línea. Gracias.

[Laura Jones]

Gracias.

[Valentina Caimi]

Adiós.

Panel 2: Contratación pública y empleo de personas con discapacidad a nivel nacional: el caso de Austria, Francia y España.

Moderador

- **Miguel Buitrago**, Responsable de Investigación y Desarrollo (EASPD)

Ponentes

- **Austria: Gerhard Weiner**, jefe del Centro de Servicios de Compras Sostenibles (plataforma naBe) de la Bundesbeschaffen GmbH (BBG)
- **España: Gustavo García**, Director General de Trabajo del Gobierno de Cantabria
- **Francia: Olivier Wendling**, Relais 2D, Estrasburgo

[Miguel Buitrago]

Hola, buenos días. Hablaré en inglés y a veces en español.

Mi nombre es Miguel Buitrago. Soy responsable de investigación y desarrollo en la Asociación Europea de Proveedores de Servicios para personas con discapacidad. Estaré moderando el segundo panel sobre contratación pública y empleo de personas con discapacidad a nivel nacional.

La principal intención de este panel es ofrecer una visión comparativa de diferentes casos, países y regiones en términos de la situación del empleo y el uso de la contratación pública.

Contamos con ponentes de diversos lugares: de Francia, Olivier Wendling, representante de Relais 2D en Estrasburgo. De España, Gustavo García, director general de Trabajo del Gobierno de Cantabria, en el norte de España. De Austria, Gerhard Weiner, responsable de compras sostenibles de la Bundesbeschaffen.

El objetivo es presentar y comprender cómo funciona la contratación pública en estos países, la situación del empleo, y cómo podría la contratación pública impulsar o crear oportunidades laborales para las personas con discapacidad en el futuro.

Vamos a comenzar con nuestros oradores. El primero es Austria. Gerhard Weiner, por favor, preséntate.

[Gerhard Weiner]

Sí, gracias.

Hola, les hablo completamente en alemán. Soy Gerhard Weiner, jefe de la denominada Plataforma Central. Este es el centro de servicios del plan de acción local para la contratación pública sostenible aquí en Austria. Este plan de acción local ha estado muy bien situado, ya que en Austria existe desde hace 13 años, concretamente desde 2010, y está firmemente arraigado en la administración federal. Desde entonces, se ha desarrollado notablemente: ya en 2010, 16 grandes

grupos de contratación formaron criterios y ahora viene el quid de la cuestión: es obligatorio que la administración federal se mueva.

La forma en que nos comprometemos es a través de un llamado compromiso voluntario, mediante instrucciones en los ministerios, oficinas centrales y departamentos subordinados, lo que naturalmente fortalece la capacidad de hacer cumplir estos criterios. Aunque también debo decirlo, desde tiempos inmemoriales, desde los años noventa, el Ministerio de Medio Ambiente ha sido el responsable.

Como pueden imaginar, sus objetivos se centran principalmente en cuestiones ecológicas, ahora muy relevantes. Por lo tanto, el plan de acción local también está fuertemente impregnado de criterios ecológicos.

Es importante y correcto, como también percibimos; y sí, ese es el talón de Aquiles. Los planes de acción actuales incluyen criterios sociales, aunque hay que buscarlos más detenidamente. Por ejemplo, en el caso de los productos alimentarios de comercio justo. En el sector de TI, si conocen la etiqueta certificada de TCO, fabricada en Suecia, es una marca de calidad importante para los derechos sociales y humanos en la industria de TI, abarcando tanto criterios ecológicos como sociales, que queremos impulsar más. Cada vez va más en esta dirección sobre lo que queremos discutir hoy. Encontrarán recomendaciones igualmente urgentes para aprovechar los servicios renovados. Los ordenadores y portátiles que han pasado su primer ciclo de vida no deben desecharse, sino entregarse a los denominados refabricantes.

Las empresas sociales ya están involucradas, la economía social está presente, pero como he mencionado, este es un tema que no está tan fuertemente anclado en el plan de acción local, aunque tiene algunos antecedentes desde 2010. En 2021 completamos un proceso de reforma con 16 grupos de contratación. Los más importantes, para que se hagan una idea, son la construcción, la edificación y la ingeniería civil, así como la energía y la movilidad, los textiles y la alimentación, es decir, toda la amplia cartera de compras del sector público.

Por supuesto, todavía no estamos satisfechos. Estos 16 grupos de contrataciones ciertamente no representan a todos los agentes de adquisiciones esenciales que buscan que el gobierno federal y más allá les haga cumplir la ley. Aquí estamos ahora, habiendo completado con éxito un proceso de reforma, y reconociendo también las áreas donde podemos desarrollarnos más.

¿Y ahora? Nos hemos dado cuenta de que es muy importante instalar un centro de servicio. Anteriormente, había 20 escenas, una especie de mesa de ayuda, atendida por una persona que dedicaba la mitad de su tiempo a esta tarea en un área de investigación. Esto, aunque adecuado en principio, no ha sido suficiente para abordar la compleja y multidimensional cuestión de las adquisiciones sostenibles con la intensidad, la voluntad y el esfuerzo necesarios.

Al hablar de compras sostenibles, por supuesto que subrayo la importancia de las dimensiones ecológicas, pero hoy no estamos aquí para eso, otras conferencias nos preparan para esto. Hoy queremos centrarnos en los componentes sociales. Enfrentamos muchos desafíos en este ámbito, pero también vemos la necesidad de utilizar los recursos y sistemas existentes. Aquí en Austria, hemos construido un sólido sistema institucional a través del plan de acción local y la plataforma central, que actúa como punto de servicio proporcionando

transferencia de conocimientos a través de medios digitales, como sitios web, boletines informativos, LinkedIn, YouTube, entre otros.

Estos recursos son aceptados por los gerentes de compras, quienes representan a nuestro grupo objetivo. Queremos motivarlos para que vayan más allá del rígido proceso de la función de compras y aborden los objetivos estratégicos de adquisiciones. Para esto está la plataforma central.

También hemos intensificado las discusiones sobre los criterios sociales. Hace dos años se formó un grupo de trabajo en el que se unieron asociaciones conocidas, organizaciones paraguas del área socioeconómica, junto con la Plataforma Central, para pensar cómo podemos fortalecer esto dentro de la administración pública.

También me gustaría explicar muy brevemente que la contratación federal desempeña un papel importante aquí, quizás no muy conocido en los países vecinos. La contratación federal es el socio comprador de la República y va mucho más allá de su pretensión inicial: todos los niveles de la autoridad local, incluidos los estados federados, pueden comprar a la BBG. Con un total de 9 estados federados en Austria, tenemos un considerable poder adquisitivo.

No debemos olvidar, el alcalde ya lo ha mencionado antes, la importancia de las regiones, los municipios y las ciudades en todo esto.

Por supuesto, todos estos clientes tienen la vista puesta en el BBG, y nosotros también estamos en el BBG. El punto de servicio del Plan de Acción Local está organizado como un departamento en la Contratación Federal. En otras palabras, tenemos una función dual. Por un lado, tenemos un efecto externo con nuestras tareas de transferencia de conocimiento, que incluyen eventos factuales, talleres, seminarios y, cada vez más, seminarios web, todo lo cual estamos encantados de ofrecer a todos los clientes públicos externos. Esto garantiza que el BBG genere alrededor de 3 mil millones de euros en volumen de compras por año, lo que representa una palanca significativa. En total, en Austria estamos ahora en torno a los 46 mil millones de euros y, en lo que respecta a la administración central, si se incluyen los sectores de la contratación, el agua, las aguas residuales y la energía, superamos con creces los 60 mil millones de euros.

Así que en Austria tenemos una gran palanca, aunque yo no la llamaría así, ya que sería muy audaz y demasiado simplista. Estos son más bien puntos de Arquímedes. Todavía no se ha encontrado dónde se puede usar esta palanca para alterar y mejorar el mundo; es más complicado, hay muchas palancas para accionar.

Es fundamental ser muy consciente de esto. De estos 46 000 millones de euros por sí solos, también debemos ver hacia dónde fluyen los fondos, si el 50 % de ellos se destina a la industria de la construcción. Es importante profundizar en este aspecto en Europa en general. Austria sufre un poco debido a que la disponibilidad de datos se está trasladando a la contratación pública. Aún se puede trabajar en ello; aunque eso sí, es complicado. Es similar a la situación en el mundo de la financiación, donde yo solía trabajar. En la FAI se hablaba de financiación, pero en realidad era el mismo tema: hay demasiados subsidios, una jungla de ofertas de financiación, y nadie sabe cómo moverse. Una base de datos de financiación, soñada durante décadas, sigue sin existir porque es muy

complicada de registrar. Esta es una pequeña excursión al mundo de la financiación financiera, que también tiene que luchar con estos problemas de datos.

Actualmente estamos trabajando en BBG, donde ya se encuentran una variedad de oportunidades iniciales para clientes públicos. Recientemente se ha puesto en marcha una DVB para empresas sociales e integradoras. Aquí ya hemos conseguido convencer a dos de los primeros usuarios, que son los proveedores, para que se unan a esta DVB. La DVB es una plataforma de adjudicación directa, por lo que hay que tener cuidado. Las llamadas solo se pueden realizar por debajo de los valores umbral por debajo del límite de adjudicación directa, que en Austria se establece de manera muy generosa, con cien mil euros netos por pedido.

Actualmente, esta cuestión está en discusión. El tema del umbral se debatirá a nivel local y se extenderá hasta el 30 de junio de 2023. En la actualidad, existe un intenso debate sobre si estos umbrales deberían eliminarse progresivamente. Si se eliminan, el límite de adjudicación directa bajaría a 50.000 euros, lo que probablemente tendrá un impacto significativo en muchas ciudades y municipios, ya que implicaría más licitaciones según los sistemas de procedimiento del umbral superior. Aún tenemos mucho por delante. Lo que esto significa, por supuesto, que dependerá de las decisiones que se tomen.

Es comprensible que algunos empresarios estén preocupados, especialmente las pequeñas y medianas empresas, o PYMEs, que frecuentemente se quejan de la burocracia y los procedimientos; este es un problema que también afecta a la economía social. Hace dos años, realizamos un primer proyecto piloto en el BBG con estas reservas y órdenes, y hemos aprendido mucho desde entonces. También hay circulares al respecto del BMJ, del Ministerio de Justicia, señalando que no todo es posible. El marco legal existe, y no creo que sea necesario discutir si debemos modificarlo nuevamente, sino más bien, utilizarlo adecuadamente.

Esto se aplica tanto a los criterios ecológicos como a los criterios sociales. Es necesario salir de esta discusión, ya que existen muchos temores, especialmente entre los alcaldes. Los alcaldes se encuentran en una zona gris en términos de la ley de adquisiciones si no aceptan la oferta más barata, lo cual sigue siendo un problema hoy en día. En mi opinión, estos temores deben resolverse urgentemente. Es crucial explicar que se trata de la mejor relación calidad-precio. El desempeño ecológico es un aspecto de la calidad, y esta tiene múltiples capas, que pueden incluir tanto parámetros sociales como ecológicos, para obtener la mejor oferta. Además, es muy importante una explicación clara de la ley federal de adquisiciones, estableciendo altos niveles de calidad desde el principio.

En realidad, el principio del mejor postor solo comienza cuando se adjudica el contrato. Sin embargo, la fase de contrato es una fase de preferencia en la que también se pueden enviar señales a la economía, aunque estas señales pueden evitarse ofreciendo simplemente el precio más bajo. Si establezco un alto nivel de criterios absolutamente indispensables para las especificaciones técnicas o el criterio de idoneidad, y luego solo tomo el precio para los criterios de adjudicación, entonces se hablaría oficialmente del principio de velocidad barata, pero en realidad se trata de un principio horizontal del mejor postor. Aquí, el precio refleja los requisitos de alta calidad que se imponen en el mercado de licitación. Por ello, es importante considerarlo de manera diferenciada cuando hablamos de las mejores relaciones precio-rendimiento.

Ya son las últimas palabras, luego cedo la palabra a mi colega. En el estrado se ha mencionado que están sucediendo muchas cosas en esta área social y económica en torno al plan de acción local.

Me gustaría señalar que el Ministerio de Asuntos Sociales publicó el año pasado directrices sobre accesibilidad, un tema de suma importancia para los usuarios, aunque no sea el foco principal de esta charla. Todavía queda un camino por recorrer en Austria en términos de creación de accesibilidad, especialmente en el espacio digital y en los proyectos de construcción, pero particularmente en el espacio digital, que a menudo se descuida un poco.

Se escuchan argumentos similares a los de hace 10 años en el ámbito ecológico: "¿no tenemos a nadie para quien esto sea importante?", "¿por qué deberíamos hacer esto?", "¿por qué hemos superado los criterios ecológicos?". Pero en cuanto a la accesibilidad, a menudo se oye: "¿por qué deberíamos hacer esto?", "¿por qué tenemos que hacer accesible el PDF ahora?", "eso cuesta mucho dinero y esfuerzo, y nuestros usuarios no lo necesitan". Estas discusiones continúan sin cesar.

Existe una gran necesidad de concienciación, y es crucial cerrar este círculo con la plataforma central. Creo que este es un ejercicio importante que debemos impulsar urgentemente para crear esta conciencia en el poder adjudicador. Esto es vital tanto a nivel federal como en los estados y municipios, con quienes trabajamos muy de cerca.

Permítanme mencionar dos declaraciones más sobre los estados federados. Dos estados que no están obligados a implementarlo ya se han comprometido a través de decisiones del parlamento estatal respecto al plan de acción local: el estado federado de Tirol y el estado federado de Baja Austria.

Además, hemos introducido un nuevo formato para las ofertas destinadas a las ciudades y a las empresas de la administración pública, denominado la "estrategia central". Estas asociaciones están dispuestas a implementar el plan de acción local, especialmente en las ciudades.

En febrero, la ciudad de Linz pudo firmar el primer documento junto con el alcalde Klaus Luger, quien, por cierto, también está muy comprometido con este tema, especialmente en el ámbito de las cuestiones sociales. Sin embargo, considero que ahora es importante llevar este tema aún más lejos y utilizar las estructuras existentes, incluidas las estructuras de comunicación.

Existe un nuevo sistema de gobernanza en el plan de acción local, en el que, a nivel de los jefes de la sección presidencial, un grupo fiscal local impulsa las cuestiones estratégicas. Además, contamos con nuestros propios contactos a nivel operativo para implementar realmente el plan concreto local. En general, esto es exactamente lo que todavía falta, lo que aún está fallando. No estamos satisfechos con esto en términos de la implementación en detalle en el departamento respectivo.

Los instrumentos existen, utilicémoslos. Esta es la invitación, por así decirlo, a los poderes adjudicadores. Pero también hay que abordarlos con comprensión, ya que la argumentación suele ser la misma: la proporcionalidad y los presupuestos ajustados. Todos lo vemos. Sí, simplemente no funciona y acabamos

de tener esta experiencia. En Austria, el apartado 23 se refiere a los pedidos reservados. Si lo utilizas, solo tienes a los licitadores de este sector, pero entonces simplemente fracasamos porque el precio era un 100% más caro en el sector de la limpieza.

El cliente simplemente no podía permitírselo, por lo que tuvo que ser retirado. Así que ahora el martillo es el marco legal, pero hay otros parámetros que nos lo impiden aquí. Hay que mirarlo, se trata básicamente de esta implementación. Por eso he estado experimentando esta carga de adquisiciones una y otra vez, que por supuesto también se ha intensificado en las últimas décadas, concretamente a través de los objetivos estratégicos de adquisiciones que influyen políticamente en las adquisiciones. Los objetivos de estas expectativas de los responsables de compras son a veces excesivos, porque van mucho más allá de su área de competencia.

Es necesario que los departamentos trabajen juntos aún mejor, que no se delegue simplemente esta responsabilidad a un responsable de compras, sino que se asuma conjuntamente. También soy el primero en reconocer las conexiones en la primera presentación y espero con interés el debate.

[Miguel Buitrago]

Muchas gracias, Gerhard. Una presentación muy completa.

Creo que una de las cosas que me quedó muy clara es que es necesario que la contratación pública vaya más allá de la consideración económica e incluya consideraciones más sostenibles desde el punto de vista social que puedan tener un impacto positivo en la sociedad en general.

Ahora cambiamos al español para presentar, para introducir a Gustavo García, Director General de Trabajo del Gobierno de Cantabria. Cuando quieras.

[Gustavo García]

Bien. Buenos días a todos y a todas, y muchas gracias a la organización del evento y a la participación de todas las personas asistentes. Miguel, gracias por la presentación y la moderación del debate.

Vamos a presentar brevemente la situación de la contratación pública responsable relacionada con la economía social en el ámbito de España y especialmente en el ámbito de Cantabria, la región a la cual representamos desde la Dirección General de Trabajo, y que tiene la responsabilidad de la materia de economía social.

En este sentido, vamos a ver aquí una breve introducción sobre el marco legal, aunque yo creo que en todas las introducciones, en todas las intervenciones anteriores, hemos hecho referencia a que los marcos legales están suficientemente contruidos, y es el trabajo de implementar y de impulsar estas políticas la que nos tiene que ocupar, principalmente.

La Ley de Contratos públicos del sector en España, que es del año 2017, recoge evidentemente las directivas de la Unión Europea, la Directiva 23 y 24.

Igualmente, el decreto que regula las orientaciones y las normas, los criterios para la contratación pública en Cantabria, recoge las mismas directivas y la misma orientación de la ley estatal.

En el centro hemos recogido dos figuras, en esta primera diapositiva, de las que hablaremos a lo largo de la presentación, que son las referidas a los centros especiales de empleo que atienden a la inserción de personas con discapacidad, e igualmente a las empresas de inserción que atienden a lo que son las personas con diferentes o especiales dificultades de inserción laboral por problemáticas sociales, problemáticas económicas, socio-familiares, etcétera.

Son dos figuras que tienen una atención especial en la contratación pública en el ámbito de España, en la contratación pública responsable, especialmente en la reserva de contratos en este sentido para estas sociedades.

La contratación pública, como hemos venido viendo, incorpora de manera transversal mandatos para que haya unos criterios sociales a la hora de el objeto de la contratación. No debe ser tanto la cuestión económica, como decía, además, y resaltaba de manera también importante la persona que me ha antecedido, sino también todas aquellas que tienen que ver con las características sociales. En este sentido, es el valor del, diríamos, de las cláusulas sociales o del impacto social, el que debe primar sobre lo que es el impacto económico. También el uso eficiente de los recursos públicos, puesto que de alguna manera aquí hay que valorar el retorno de esa contratación pública con empresas de la economía social. La facilidad, también, para las pequeñas y medianas empresas, para las PYMES, para poder acceder a esta contratación, dado que además estas entidades de economía social principalmente son entidades pequeñas, y que además trabajan en sectores y actividades muy vinculadas con lo local, con lo cual con su carácter general, son empresas pequeñas que necesitan también un apoyo expreso para poder acudir a esta contratación, y lógicamente el acceso en general a las mismas.

Una observación que nos gusta siempre hacer es en el sentido de que, aunque las propias cláusulas contemplen este carácter social, siempre es interesante insistir en ellas. Es decir, una manera de reforzar y de impulsar esa contratación responsable a la que hacemos referencia.

La reserva de los contratos es obligatoria en la normativa estatal y también en la autonómica para los centros especiales de empleo y las empresas de inserción que antes comentábamos. Y es opcional, recomendable, para las entidades de economía social con carácter general. Por lo tanto hay aquí dos peculiaridades o dos diferencias respecto a estas empresas, a estas entidades que trabajan la discapacidad y la inserción de personas con especiales dificultades; y luego todo lo que podría ser el conjunto de entidades que denominamos economía social bueno: cooperativas, sociedades laborales, fundaciones, asociaciones, que también trabajan en este ámbito, pero no que no tienen la consideración especial de centros especiales de empleo o empresas de inserción.

La observación que aquí queremos hacer es que todas estas estructuras, todas estas entidades son muy diferentes entre ellas. Tienen participaciones de sistemas muy diferentes, objetivos, propósitos, por lo tanto, la reserva de los contratos muchas veces vendrá determinado un poco por las propias características de las mismas. Igualmente, como también se ha apuntado a lo largo de las

intervenciones anteriores, el objeto de la contratación, pues no siempre será el mismo.

Una observación sobre las características de estas dos figuras a las que comentamos, los centros especiales de empleo y las empresas de inserción. Ambas son economía social, y ambas, como hemos venido comentando, como venía comentando, tienen como objetivo principal la inserción laboral, el favorecer el empleo para personas con especiales dificultades.

En un caso, las personas con discapacidades y en el otro, con carácter general, personas que están en el sector, quizás, de la exclusión social, y que va a ser muy difícil que puedan acceder a un mercado laboral ordinario. Son empresas de transición al empleo ordinario. Yo creo que este es un objetivo que no se debe olvidar y que genera también muchas veces mucha controversia, hasta dónde están cumpliendo esta función realmente, de ir a un empleo ordinario o de hacer de tránsito a este mercado laboral. Y al mismo tiempo es un empleo protegido porque es un empleo subvencionado que tiene recursos públicos, pues para su desarrollo, en el caso de las empresas de los centros especiales de empleo, incluso para los costes laborales de esas personas trabajadoras e igualmente también, como también se apuntaba a veces, para la propia transición al mercado laboral ordinario.

Son dos cuestiones que yo creo que también apuntaré al final de la intervención en algunos puntos que yo creo que son interesantes para el debate y que también muchas veces generan, pues cierta controversia en cuanto al cumplimiento de los mismos.

En el ámbito de Cantabria, prácticamente es recoger las directivas igualmente, y diríamos de alguna forma, dentro de la estructura autonómica del Estado español. Bueno, pues darle el carácter autonómico a esas normativas para que las administraciones autonómicas puedan contratar con esos mismos criterios.

Justamente ahora, en este año 23, se cumple después de 4 años de entrada en vigor del decreto de normativas y orientaciones para la inclusión social, la obligación de que un 10% de esa contratación pública se reserve a estos centros especiales de empleo y a estas empresas de inserción. Estas cláusulas, esta reserva tiene también que venir condicionada, especialmente vinculada al propósito, al objetivo, del propio contrato en centros especiales de empleo y empresas de inserción a los objetos adicionales, es decir, no tanto del contrato sino a sus vinculaciones. Y, por último, específicamente a la discapacidad, con especiales dificultades de integración laboral, que es específica de los centros especiales de empleo.

Aquí traigo dos ejemplos de contratación pública en Cantabria por parte de dos entidades, que son dos centros especiales de empleo, Amica y Ampros, a través de sus empresas, sus centros especiales y que son las dos entidades más representativas en nuestro ámbito autonómico en contratación de discapacidad.

En el caso de Amica, este es un ejemplo, voy a citar un ejemplo de esta contratación de esta entidad en el sector público; luego podemos, si es necesario abordarlo con más detalle, pero fundamentalmente, cuenta con un contrato con todo el servicio cántabro de salud. Todo el sistema sanitario de la Comunidad Autónoma de Cantabria en cuanto a atención a lavanderías y lencerías de los hospitales

públicos y de los servicios de atención primaria sanitaria, están adjudicados a esta empresa, a este Centro Especial de Empleo y ocupa, pues, más de 8.000.000 € en adjudicación. Quiero decir que es una de las adjudicaciones más importantes, toda vez que el sector sanitario prácticamente en el conjunto de los presupuestos de la Comunidad Autónoma de Cantabria, ocupa 1/3 del total del mismo.

Y en el segundo caso, en el ámbito de la segunda entidad del Centro Especial de Empleo Ampros, es importante también en el ámbito del sector educativo y de los servicios de comedor escolar. Ahí ha habido un debate importante, muy reforzado, y es otra cuestión que yo creo que es interesante para debatir, desde la propia sociedad civil, en este caso hubo un impulso y un movimiento muy fuerte por parte de asociaciones de padres de consejos escolares por impulsar y por, de alguna manera, forzar a la propia administración educativa, a la propia Consejería de Educación en que contratara e impulsara esta contratación con estos centros que además no solo ofrecían, diríamos, la estabilidad en el empleo para estas personas con discapacidad, sino que tenía muchos elementos de carácter sostenible y medioambiental, puesto que estaba trabajando con productos ecológicos, con productores locales, producciones de kilómetro cero, etcétera, con lo cual tenía un valor añadido sobre el medio ambiente y sobre el impacto también y el desarrollo local de muchas comunidades.

Con lo cual, aquí fue muy importante para, de alguna manera, convencer a las autoridades, en este caso educativas que era necesario abordar una contratación en el sector de la alimentación y en el sector de la infancia, precisamente con este tipo de entidades.

Y aquí también que apunto de alguna manera, cómo la sociedad civil a través de sus estructuras organizadas, tiene que hacer también o puede hacer un papel de impulso muy importante también hacia las propias administraciones.

Y finalmente, unas reflexiones sobre cómo se está cumpliendo o no estos porcentajes de contratación pública, si realmente estos centros especiales de empleo, en el caso de la discapacidad o de inserción laboral, en el caso de otras personas con especiales, están cumpliendo también esa función de tránsito al empleo o al mercado laboral ordinario. Los enclaves laborales, que es otra figura interesante que aparece en nuestra normativa, donde los centros especiales de empleo trasladan a la empresa ordinaria a esos trabajadores, a esas personas trabajadoras con discapacidad que se integran en la empresa ordinaria, pero de alguna manera, puestos a disposición desde el propio Centro Especial de Empleo, con lo cual genera dentro de las empresas ordinarias ciertas controversias en cuanto a mismo trabajo, diferentes salarios. Y hay desde la negociación colectiva y el ámbito laboral cierto debate en este sentido.

Y, sobre todo también, otro debate interesante que se está planteando dentro del ámbito de los centros especiales de empleo es si estas empresas que actualmente estas entidades de economía social tienen que tener un 70% de su personal contratado de personas con discapacidad, están debatiendo rebajar estos umbrales a un 50% precisamente para hacer estas empresas de alguna manera más competitivas y que puedan tener mejores oportunidades de acceso a la contratación pública.

Bueno, también aquí tenemos cierto debate y cierta controversia, si efectivamente rebajar estos umbrales va de alguna manera a mermar esta función que han tenido y tienen los centros especiales de empleo sobre esa integración de personas con discapacidad, pero al mismo tiempo tendría que venir acompañado, quizás, de un mayor compromiso en ese tránsito al mercado laboral ordinario.

Bueno, son cuestiones que están ahora bastante en el debate y en la posible reforma de estas normativas. Y desde el sector público, bueno, realmente si la administración está cumpliendo estas cláusulas, y si está suficientemente preparado también el personal que trabaja en el ámbito de la administración para entender, por un lado lo que representa la contratación pública responsable y, por otro lado, para conocer realmente lo que es la economía social.

En esas dos vertientes que yo creo que son necesarios para que desde las administraciones haya una mayor sensibilización en esta materia. Y como también muchas veces, y en algunos sectores y en los dos ejemplos que he citado antes, de alguna manera se ha dado el contrato con determinadas entidades del sector público ha supuesto también una competencia, en cierta manera desleal con la empresa ordinaria del mismo sector. Desde las organizaciones empresariales se nos reclama o se nos dice, a veces, que favorecer excesivamente una contratación pública en determinados sectores de actividad, pues supone también una dificultad para que empresas de ese mismo sector se puedan desarrollar libremente.

De hecho, en el ejemplo que hemos citado del Centro Especial de Empleo que tiene el servicio contratado todo el servicio de lavanderías con el sistema sanitario ha supuesto prácticamente la desaparición de empresas de ese sector en el ámbito de Cantabria o han quedado prácticamente reducido a pequeñas empresas con un trabajo muy local y con muy poca posibilidad de crecimiento. Es decir, hasta qué punto, bueno, ese monopolio, si es posible hablar de la palabra en este caso, pues puede suponer también una alteración del mercado de trabajo.

Y finalmente, bueno, pues hacer un poco una última consideración sobre esa conversación, creo que necesaria y muchas veces previa, que la Ley de Contratos del Estado contempla, en nuestro caso, conversaciones previas y un debate, una comunicación entre el sector de la economía y la propia administración para de alguna manera acompasar las necesidades de la administración en la prestación de determinados servicios o productos, y también cómo las propias entidades de economía social, pues pueden acompasar sus procesos productivos o sus nuevos entornos de trabajo, pues a cubrir esas necesidades. No es en ningún caso ningún compromiso previo, pero sí debe ser, o puede ser, un ámbito a explorar para de alguna manera coordinar esa contratación pública que permita cubrir las necesidades de la administración y la prestación de servicios, junto con una posibilidad de crecimiento y de refuerzo de estas entidades de economía social.

Y finalmente sería esta primera intervención, y quedo a su disposición para posteriormente todo el debate y preguntas que pueda haber.

[Miguel Buitrago]

Gracias Gustavo. Muchas gracias, Gustavo. Es muy interesante conocer más sobre Cantabria y sobre la situación en España.

Ahora, iremos a Francia para aprender más sobre la situación, especialmente en Estrasburgo. Demos la bienvenida a Oliver Wendling de Relais 2D.

[Oliver Wendling]

Gracias por invitarme. Estoy muy contento de estar aquí con ustedes, en Gleisdorf. Ayer comimos muy bien y también tuvimos una buena discusión con todos los colegas. Así que estoy muy feliz de estar aquí.

Mi nombre es Olivier, vengo de Estrasburgo, donde vivo y trabajo. Vivo muy cerca de Alemania, como a 3 kilómetros, pero no hablo alemán. Así que haré lo mejor que pueda en inglés y mi inglés está un poco oxidado, así que sean amables conmigo. Gracias.

Antes que nada, quiero presentarles nuestra organización, Relais 2D. Relais 2D es una cooperativa que actúa en el campo de la contratación pública en el ámbito social desde hace 20 años. Tenemos una vasta experiencia en este tema, y nuestro principal objetivo es asistir a todas las autoridades públicas que desean incluir consideraciones sociales en sus contratos. Trabajamos estrechamente con la ciudad de Estrasburgo, pero también colaboramos cada año con más de 50 autoridades públicas adicionales.

En mi trabajo diario, atiendo las demandas de los compradores públicos que me preguntan: "¿Puedo introducir algo social en mi contrato?". Yo les proporciono las opciones disponibles y los textos correspondientes, que solo deben copiar y pegar en sus documentos de licitación. Sin embargo, no trabajo solo. Aquí está nuestro equipo social cercano, que interviene cuando hay una consideración social en el contrato. Una vez que sabemos qué empresas ganan el contrato, mis colegas contactan a la empresa y les brindan apoyo para cumplir con los requisitos en el ámbito social. Por ejemplo, si deben contratar a personas con dificultades o discapacidades, mis colegas les ayudan a encontrarlas.

Esto significa que estamos en el mismo barco que las empresas, comprendiendo plenamente sus perspectivas respecto a las cuestiones sociales en los contratos. Relais 2D está ahora diversificando su actividad en el ámbito de la contratación verde. Desde enero, contamos con tres nuevos compañeros: uno trabaja en la renovación ecológica y trata de promoverla en Estrasburgo; el segundo promueve la economía circular, principalmente en el ámbito de la construcción; y el tercero, con quien tenemos vínculos muy estrechos, trabaja en las cláusulas medioambientales que se podrían incluir en los contratos.

Para ilustrar nuestra labor, representamos unas 800.000 horas de inclusión. De estas horas, alrededor de 400.000 horas son gestionadas directamente por la economía inclusiva, mientras que el resto las llevan a cabo negocios tradicionales. Asistimos a más de 350 negocios cada año.

Antes de abordar el marco legal en Francia, me gustaría destacar un gran evento que se avecina pronto en nuestro país: los Juegos Olímpicos y Paralímpicos. El organizador de los juegos desea que estos sean los primeros juegos inclusivos y sostenibles. Este es un objetivo muy ambicioso, especialmente considerando eventos anteriores, como los juegos en Qatar, donde hubo numerosos problemas con las condiciones de trabajo en los sitios de construcción. En Francia, estamos

haciendo todo lo posible para evitar estos problemas y lograr altos estándares ambientales y sociales en la construcción.

Algunos ejemplos: La imagen aquí arriba muestra la nueva piscina olímpica. La estructura de madera fue fabricada por una empresa con sede cerca de Estrasburgo. Para cumplir con este proyecto, tuvieron que contratar a 15 nuevos empleados, de los cuales cuatro son personas con discapacidad o en situación vulnerable en el mercado laboral. Este es un objetivo estipulado en la Carta Social: todas las empresas que participan en los juegos deben firmar esta Carta, en la cual se establece que el 10% de las horas de trabajo deben ser realizadas por personas en desventaja.

Otro objetivo que están intentando alcanzar es que las empresas de economía social obtengan algunos de los contratos. En Francia, llamamos a estas empresas ESS, Empresas Sociales y Solidarias. Este es un objetivo ambicioso y no es tan sencillo encontrar empresas que puedan satisfacer las necesidades generadas por los Juegos Olímpicos. Existe una plataforma en línea donde todas las empresas, incluyendo las inclusivas, pueden encontrar todas las adquisiciones relacionadas con los juegos. Estamos tratando de igualar la oferta y la demanda en el ámbito inclusivo.

Y me gustaría presentarles al señor Ripstein, nuestra mejor esperanza para ganar una medalla de oro en triatlón paralímpico, y es de Estrasburgo.

Ahora quiero hablar del contexto francés. Como sabrán, Francia es un país muy centralizado. Así pues, lo que ocurre en Estrasburgo es exactamente lo mismo que ocurre en Brest, en el lado oeste, o en Marsella, en el sur. En estos momentos, hay un fuerte apoyo del Estado para promover la contratación pública sostenible. Les mostraré tres ejemplos que reflejan este fuerte apoyo.

El primero que les presento es el PNAD, la directriz principal en Francia para todos los compradores públicos. El primer objetivo de este documento es que, dentro de dos años, el 100% de los contratos tengan una consideración ambiental. El segundo objetivo es que el 30% de los contratos incluyan una consideración social en ese mismo plazo.

Estos son objetivos muy claros y el Estado está brindando apoyo para alcanzarlos. Una herramienta interesante es "le marché de l'inclusion", que podría traducirse como si fuera un mercado en línea. Los compradores públicos pueden publicar nuevos proyectos en esta web, con el objetivo de que todas las empresas inclusivas puedan ponerse en contacto directamente con ellos a través de esta plataforma.

Esto es muy nuevo y resulta interesante cuando se busca una solución inclusiva para una necesidad específica. Simplemente eligiendo las categorías y buscando en el sitio web, se puede encontrar una lista de estructuras que podrían responder a dichas necesidades.

Otra herramienta muy poderosa, en mi opinión, es Rapid. Rapid es un foro para los compradores públicos de todas las autoridades. Entre ellos, pueden pedir consejos, compartir sus mejores prácticas, porque lo que realmente necesita el comprador público son algunas respuestas prácticas a sus preguntas, por lo que

conversan juntos para encontrar la mejor manera de cumplir con los requisitos sociales y ambientales.

Unas palabras sobre nuestro ministerio. Incluso el nombre de nuestro ministerio demuestra la preocupación por la inclusión, ya que se denomina Ministerio de Trabajo, Pleno Empleo e Inclusión. En estos momentos, el Estado también está proporcionando apoyo a organizaciones como la nuestra, financiando el aumento del número de facilitadores, que es el término que utilizamos en nuestro país. Somos facilitadores del mercado público, y actualmente estamos contratando a una nueva persona que trabajará conmigo en este tema, gracias al apoyo estatal para este aumento de actividad.

La herramienta principal que utilizamos, en línea con lo presentado anteriormente con el Reglamento Europeo, es la cláusula social como condición del contrato. Esto significa que toda empresa que quiera presentarse a una licitación sabe que tendrá que hacer un esfuerzo para incluir a personas con dificultades. ¿A quién nos referimos cuando hablamos de personas con dificultades? Por supuesto, hay varias categorías: jóvenes sin diplomas, personas desempleadas desde hace mucho tiempo y personas en una posición vulnerable en el mercado laboral. Entre estas, se incluye una categoría sobre personas con discapacidad que están buscando empleo. No solo se trata de su situación de discapacidad, sino también de las dificultades que enfrentan para ingresar al mercado laboral.

Esta podría ser una categoría de público que responda al requisito de las cláusulas sociales que incluimos, y la empresa es libre de elegir a qué categoría quiere dirigirse. No podemos exigir, por ejemplo, a la empresa de estructuras de madera que está construyendo la piscina: “tienes que incluir este porcentaje de personas con discapacidad” o “este porcentaje de personas en paro desde hace mucho tiempo”. Son libres de elegir a qué categoría quieren optar.

Por supuesto, podemos ofrecerles algunas opciones y acercarlos a la solución que consideremos más adecuada. En la mayoría de los casos, esta condición de nuestro contrato se negocia por una cantidad de horas que deben realizarse durante la ejecución del contrato. Básicamente, se trata de entre un 5 y un 10% de las horas de trabajo que genera un contrato. En nuestra organización, nos esforzamos para que las empresas formen parte del proceso, no queremos que sean sólo ellas las que se sientan obligadas a hacer este esfuerzo de inclusión. Queremos que estén realmente entusiasmadas con ello.

Además, se me olvidó decirles al principio, debo mencionar que somos una cooperativa. En nuestra organización, tenemos representantes de negocios y empresas que están involucradas en la construcción del contrato público, así como representantes de empresas del ecosistema social, como empresas inclusivas y de inserción, que son los dos principales tipos de empresas en el ámbito de la inclusión en Francia.

Bueno, la segunda herramienta que estamos tratando de mejorar, y supongo que hay cierta perspectiva con esta forma de hacerlo, es la inclusión de una cláusula social como criterio de adjudicación. No es algo novedoso, pero quiero destacar que, en nuestra región, el criterio del precio nunca es el único criterio. De hecho, puedo afirmar que, en la mayoría de los casos, representa

menos del 50% del criterio de adjudicación. Esto permite espacio para otros criterios.

Lo que estamos intentando hacer con mi colega y el servicio de asistencia ecológica es incluir un criterio de desarrollo sostenible que abarque, por un lado, el aspecto social y, por otro, los aspectos medioambientales, ya que a veces se pueden combinar.

Considero que esto es interesante, aunque no en todos los contratos. El contrato tiene que ser un contrato grande. El contrato tiene que ser un contrato a largo plazo. Sabes que tienes que... ¿cómo se dice esto? Tom, ¿podrías ayudarme? Gracias. Es necesario proporcionar suficiente margen para que las empresas den lo mejor de sí mismas en términos de inclusión.

En cuanto al contrato reservado, es una herramienta muy poderosa que existe en muchos países. Sin embargo, debido a su potencia, debemos utilizarla con precaución. En Estrasburgo, estamos trabajando bajo contratos reservados. En Francia, por un lado, tienes el contrato reservado a organizaciones que emplean a personas con discapacidad, y por otro lado, el contrato reservado a organizaciones que emplean a personas con desventajas y dificultades.

Inicialmente, nuestro marco legal no permitía reservar a ambos tipos de organizaciones. Pero desde hace unos meses, ahora podemos reservar el mercado a ambos tipos de organizaciones, lo cual es interesante porque, a veces, una organización social y una organización que trabaja en el ámbito de la discapacidad pueden combinar sus competencias para responder a una necesidad de contratación pública. Esta tarde les mostraré algún ejemplo, espero.

En cuanto a la contratación reservada, debemos verificar que la organización social sea capaz de responder a la licitación debido a la burocracia, etc., lo cual no siempre es el caso. Debemos asegurarnos de que esta organización quiera realizar el trabajo, ya que algunas de ellas tienen suficiente trabajo y no necesitan la contratación pública, pudiendo tener contratos privados más beneficiosos desde el punto de vista económico.

No es sencillo acceder al contrato reservado. Por supuesto, tenemos algunos muy clásicos sobre paisajismo, limpieza de escuelas, etc. Hay muchas organizaciones en Estrasburgo que trabajan en estos campos.

Sin embargo, en mi opinión, el contrato reservado sería muy interesante para campos de actividad innovadores, no los tradicionales como paisajismo o lavandería. Estamos tratando de brindar oportunidades a organizaciones inclusivas en nuevos campos de actividad. Esta tarde les mostraré un ejemplo de esto.

Gracias.

[Miguel Buitrago]

Gracias Olivier por la presentación. Es muy interesante conocer el trabajo que hace tu organización y cómo funcionan las cosas en Francia, que se considera uno de los mejores casos en Contratación Pública.

Me gustaría ver si alguno de los participantes tiene alguna pregunta para iniciar el debate con nuestros ponentes.

[Thomas Bignal]

En realidad no estoy aquí para hacer una pregunta. Estoy aquí para ayudar si alguien tiene alguna pregunta, pero de todos modos, tengo una pregunta para Olivier: ¿Cómo se evalúa que alguien se encuentre en una posición débil en el mercado laboral? ¿Cómo se hace eso?

[Olivier Wendling]

En nuestro equipo contamos actualmente con trabajadores sociales. Cuando una empresa obtiene un contrato con una consideración social, está estipulado en su contrato que deben contactarnos. De hecho, nosotros también nos ponemos en contacto con ellos. De esta manera, podemos discutir cómo pueden cumplir con dicho requisito. En algunos casos, la empresa puede contratar a alguien por sí misma. Nuestro papel es verificar que la persona contratada se encuentre efectivamente en una posición vulnerable en el mercado laboral.

Si esta persona trabaja regularmente o no tiene problemas típicos relacionados con el empleo, no podemos considerar sus horas de trabajo dentro de las cláusulas sociales del contrato. La mayoría de las veces, las empresas nos solicitan encontrar a alguien o recurrir a nuestro personal, que esté de acuerdo con nuestro procedimiento, se encuentre en una posición vulnerable en el mercado laboral y posea competencias sólidas. A veces, esta coincidencia es difícil de lograr.

Debo señalar que las cláusulas sociales en Estrasburgo son una práctica clásica desde hace más de 15 años. Las empresas que responden a la contratación pública saben que tendrán que enfrentar esta cuestión de inclusión. La mayoría de las veces, esta política está integrada en sus estrategias de reclutamiento.

Saben que deben reclutar personas en una posición vulnerable, por lo que lo hacen de manera habitual. No es necesario obligarlas.

[Thomas Bignal]

Y tal vez otra pregunta de mi lista, ahora para Gustavo: En España ¿Los mercados reservados parecen ser el camino a seguir en cuanto a este ámbito? ¿Integran también cláusulas sociales como se hace en Francia? ¿También en Cantabria? ¿O se trata simplemente de mercados de reserva?

[Gustavo García]

Todavía es muy incipiente la contratación, vamos a ver: en el ámbito de Cantabria, el sector de la economía social es un tejido todavía de pequeñas empresas, de Pymes, y muchas de ellas quizás puedan tener ciertas dificultades para acceder a determinadas contrataciones públicas de servicios, sobre todo las empresas de inserción, que todavía son pocas y con una estructura pequeña.

Los centros especiales de empleo tienen mayor estructura y, por eso, son los que han acudido principalmente a la contratación.

Pero está funcionando dentro de lo limitado en general que se está utilizando todavía estas fórmulas, más la de contratos reservados que la de cláusulas sociales.

Hacia yo la observación también en la presentación que es, aunque el propio objeto de la contratación conlleve la prestación de un servicio social, sanitario, cultural, que son básicamente los entornos donde se presta o donde se puede contratar con estas entidades, todavía es necesario hacer mucho hincapié, insistir mucho, en el carácter social y en el carácter de retorno que tiene en la propia sociedad la contratación con este tipo de empresas.

Por lo tanto, creo que todavía es necesaria una tarea pedagógica, si se puede llamar, muy importante en doble dirección: de las administraciones hacia la sociedad y al tejido asociativo en general, y del propio tejido hacia la administración. Porque en ocasiones, sí hay una queja razonable y entendible por parte de las entidades sociales de que se acude poco, se atiende poco a la contratación con ellas. Pero es verdad que también tiene que haber una actitud muchas veces mucho más proactiva desde el propio sector social.

Y ponía un poco el ejemplo de los comedores escolares, cómo fue fuera del propio ámbito de las empresas sociales, coordinado con ellos, es verdad, cómo se articuló un mensaje desde los colegios de infantil y primaria, desde las asociaciones de padres, que tuvieron un movimiento, una serie de conferencias, conversaciones. En concreto en la ciudad de Santander, comenzaron a lo largo de todos los colegios precisamente sensibilizando a las familias de la necesidad de que sus hijos, lo primero, tuvieran una alimentación saludable que garantizaba este tipo de empresas que trabajaban con productos de kilómetro cero, de comercio justo, de huertas ecológicas, frente a los proveedores habituales de una comida industrial que había ido a oferta-precio directamente.

Entonces ese trabajo fue realmente el que movilizó y sensibilizó a la administración en este sentido, por lo tanto yo creo que es muy interesante, en el momento que un sector de este tipo de entidades vea la posibilidad de acudir a determinados, hay que insistir mucho con la administración, o tienen que insistir mucho con nosotros. Porque luego las dinámicas de la propia administración a la hora de contratar siempre van por los mecanismos más formales, más fáciles; porque también creo que el empleado público necesita formación para entender bien lo que es la contratación pública responsable, y saber lo que es la economía social y la importancia que tiene.

Por tanto, veo muchos ámbitos donde actuar de manera coordinada para reforzarlo en este sentido.

Gracias.

[Miguel Buitrago]

Muchas gracias. Gustavo. Me preguntaba, ¿hay alguna otra pregunta de los participantes?

Sí.

[Thomas Bignal]

Gracias. Tengo otra pregunta para el señor Weiner. Describiste la red de contratación pública sostenible. Ya hemos escuchado ejemplos aquí. Eso podría funcionar, es decir, la aplicación de cláusulas sociales, ciertas condiciones marco, etc., y usted ya ha mencionado la red naBe como uno de los objetivos para Austria, en los casos en que estos criterios sociales o dichos contratos reservados pudieran ser acomodados. ¿Quién decidiría sobre esto en Austria? Entonces, ¿cómo llegamos a saber quién tiene valor en la red naBe?

[Gerhard Weiner]

Por supuesto, la decisión ahora debe tomarse a nivel federal. Miremos al gobierno federal. Como mencioné brevemente antes, en Austria tenemos un sistema federal, es decir, hay un gobierno federal y 9 estados federales, lo que corresponde a una diversidad jurídica que se nos permite ejercer. A nivel federal, tenemos un gobierno claramente comprometido con la contratación ecosocial. Con el Plan de Acción naBe, creo que también tenemos un instrumento poderoso.

Permítanme extenderme brevemente y explicar cómo se ha desarrollado tan bien, incluso si también me plantean una mayor explicación. Si lo analizamos ahora, también mencioné antes el proceso de reforma que se completó con éxito en 2021, en forma de una conferencia del Consejo de Ministros; aunque de los 4 ministros federales, el Ministerio de Asuntos Sociales no estuvo presente.

Esto es sorprendente, así que, por supuesto, pueden echarle un vistazo. También es muy importante y es algo que nos motiva. Tenemos un eslogan: una administración climáticamente neutra, que continúa siempre con compras socialmente sostenibles. Piénsenlo bien, pero aquí todavía no vemos la participación del Ministerio de Asuntos Sociales. Puedo enumerar brevemente los ministerios involucrados: el Ministerio de Justicia, el Ministerio de Finanzas, que es muy importante.

Hablé antes del presupuesto. Solo puede funcionar si nos mantenemos hombro con hombro, aunque esta solidaridad puede ser agotadora, difícil, frustrante y motivo de discusión. Entiendo todo eso, lo sabemos del pasado. Es necesario un compromiso, estamos hablando de presupuestos ajustados para concretarlo. También participan el Ministerio de Agricultura y, por supuesto, el Ministerio de Protección del Clima. ¿Por qué el Ministerio de Agricultura? Porque también tienen un mayor interés en las compras sostenibles, especialmente en la compra de alimentos. Ya hemos oído hablar mucho de lo importante que es comprar alimentos sostenibles, es decir, de la región, frescos y de calidad ecológica, para apoyar a las granjas locales y la economía social.

Esto, por supuesto, ahora sería una consideración que también deberíamos tener en cuenta en el Ministerio de Asuntos Sociales. Se podrían pensar en proyectos; por cierto, el Ministerio de Medio Ambiente también ha comenzado con proyectos. Siempre es un primer paso empezar con un proyecto. También he mencionado el sistema de gobernanza, en el que se sientan todos los jefes de sección presidenciales, y el Ministerio de Asuntos Sociales también está representado con el jefe de sección Zafel, quien también puede desempeñar un papel aquí y, en última instancia, influir.

Depende de los otros departamentos y de los grandes responsables en la toma de decisiones lograr realmente avances en este sentido. Y ahí es donde estamos en esta discusión en este momento. Todavía no está en el plan de acción de naBe. También existe un formato interesante en las contrataciones federales, el llamado consejo consultivo de usuarios, donde los usuarios son los ministerios, pero también tienen que ponerse de acuerdo en lo que necesitan, que es el BBG.

Me gustaría repetirlo muy brevemente. Por supuesto, el BBG siempre se anuncia según las necesidades. El BBG no es una entidad que funcione bajo demanda; mucha gente cree que basta con llamar para conseguir lo que se necesita, pero lamentablemente el mundo no funciona así. Los factores decisivos y responsables son los clientes que están detrás de esta entidad, que, por supuesto, son y seguirán siendo los ministros con sus ministerios, quienes especifican las órdenes, los objetos de la orden, las necesidades y la contratación federal.

El socio de compras implementa las solicitudes cuando quiere mostrarlas a varias personas. Esto sucede con frecuencia. Recientemente, como señaló el Ministerio de Asuntos Sociales, hubo una licitación para la contratación federal. Un proyecto con un pedido especial significa simplemente que se ha encargado específicamente para un cliente. Se realizó una licitación en la que el Ministerio de Asuntos Sociales solo quería buscar cédulas de identidad, trabajando con órdenes reservadas en virtud del párrafo 23. Pero no es suficiente que un solo ministerio haga esto; es crucial llevar a los demás en el viaje.

Al principio, esto quizás se pueda lograr dando ejemplo. En el gobierno federal, existe esta función de modelo a seguir que queremos vivir a través de la contratación sostenible. Como dije, creo que funciona muy bien en cuanto a los objetivos administrativos climáticamente neutros, y las adquisiciones son parte de esto. No obstante, es necesario reflexionar más al respecto. Necesitamos una administración sin barreras, más consciente de la economía social. Me gustó mucho esta pedagogía en ambas direcciones, creo que estamos muy unidos. Aquí es exactamente donde queremos ir: actuar como una plataforma de conocimiento. Definitivamente, todavía hay mucha necesidad de concienciar aquí, en ambas direcciones. No solo en la administración, sino también en la economía.

[Miguel Buitrago]

Gracias. Tenemos otra pregunta de este lado.

[Público]

Gracias por hacer su aporte. Dankesen, gracias, mercy. Tuve una rápida conversación con Gerhard Weiner antes del panel sobre si un porcentaje de los contratos reservados no podría tener sentido también para Austria, y él respondió que sí, en principio, pero que uno de los problemas es el conteo y la medición. Me interesaría saber cómo se ve eso en España y Francia, ya que se mencionó que son tan diferentes de las instituciones de contratación pública y de los compradores, que es muy difícil mantener una visión general y encontrar los criterios. Me interesa saber cómo ven eso en sus países.

[Olivier Wendling]

Bueno, nuestra organización cubre un área bastante amplia, así que podemos monitorear lo que sucede en nuestra área utilizando un software especial que tenemos. Este software nos permite realizar estadísticas en cualquier momento sobre todo lo que está ocurriendo en nuestro campo.

Si se trata de un contrato de reserva, especialmente cuando hay un contrato de reserva, siempre lo sabemos. Verificamos en nuestro software que sea un contrato de reserva, bajo qué regulación se encuentra, entre otros detalles. De esta manera, podemos medirlo fácilmente.

Lo que no podemos medir es lo que sucede después. ¿Hay alguien que se beneficie de los contratos de reserva, como las personas con discapacidad que posteriormente ingresan al primer mercado laboral? Lamentablemente, esto es algo que no podemos ver de antemano. Lo mismo ocurre con las cláusulas sociales. Cuando las personas se benefician del contrato, las conocemos porque en el software registramos toda la información sobre ellas. Sabemos exactamente qué están haciendo y durante cuánto tiempo.

Sin embargo, lo que es realmente difícil de saber es qué sucede después de seis meses. ¿Están en una mejor posición en el mercado laboral? Esto es muy difícil de medir, y aunque nos gustaría tener esta información, es muy complicado determinar qué sucede después.

[Gustavo García]

Sí, en España sería una situación similar.

En España sería una situación similar, los criterios de acceso de estas entidades a la contratación pública se controlan previamente, puesto que existen unos registros y unas condiciones, unos requisitos a cumplir.

Y luego son las normativas de transparencia pública, como las que yo he puesto en las dos diapositivas en la presentación respecto a la contratación de estas dos entidades la que nos da la información.

Pero realmente no hay luego, que yo conozca, un seguimiento, un control, como comentaba Olivier, respecto a realmente si la finalidad de esa contratación pública nos ha llevado a un mayor impacto social, si ha habido realmente un tránsito de esas personas al mercado laboral ordinario, consecuencia del trabajo, la experiencia aprendida durante ese periodo; o si realmente esas empresas se han visto también reforzadas y fortalecidas desde ese punto de vista, y ha habido una reinversión también de posibles beneficios y demás que las ha hecho más resilientes, más fuertes.

Con lo cual, todavía datos yo no conozco que existan, con lo cual entiendo que en principio es difícil todavía un planteamiento en ese sentido.

[Gerhard Weiner]

¿Puedo quizás añadir algo brevemente? El Plan de Acción naBe ha creado ahora también un sistema de seguimiento junto con esta reestructuración de la

gobernanza. Todavía estamos en la fase piloto, aunque es interesante. Ahora la hemos dividido en cuatro capítulos.

El capítulo 1 es la institucionalización, donde nos resultó relativamente fácil instalar la medición. No es sencillo, pero medir es más accesible porque todos los jefes de sección presidencial también acuden a los grupos fiscales locales. Lo vivimos a través de un representante que también cumplió con su trabajo. Esto se puede medir fácilmente.

El capítulo 2 trata del llamado seguimiento previo a la adjudicación, donde simplemente comprobamos en el momento de la licitación, en el momento de la publicación, si los criterios también están documentados en los documentos de licitación y se han publicado en consecuencia. Así, la solicitud también tiene la oportunidad de actuar en consecuencia y estructurar las ofertas de tal manera.

Luego se vuelve más complicado. Llegamos al Capítulo 3, que trata sobre el monitoreo posterior a la adjudicación y los períodos de contrato, que a menudo son muy largos.

En este caso, se suele utilizar el instrumento del acuerdo marco, donde varios proveedores pueden ofrecer sus productos y servicios durante un máximo de cuatro años junto con un carrito de compras básico. Este plazo de cuatro años también se utiliza a menudo. Lo que realmente se extrae de estos acuerdos también tiene que medirse, y ahí es donde está el desafío: ¿dónde se almacenan estos datos? En el caso de los acuerdos marco, se podría decir que no existen límites mínimos de cancelación. Esto significa que no se puede saber en el momento de la adjudicación cuándo se cancelarán estos lotes y contratos. Solo puedo saberlo cuando se realizan los pedidos y se entregan los productos, por ejemplo. Para esto, necesito una buena gestión de datos. En el BBG esto es fácil porque es una organización cerrada con gestión de los autores, pero muchos departamentos también mantienen sus propios acuerdos marco.

Los vecinos, los departamentos y otros entran en juego, y ahora realmente vemos este sistema complejo que se está abriendo aquí con el monitoreo posterior a la adjudicación. Pero estamos cuidando este proceso para avanzar juntos, considerando lo difícil que es.

Al reunir estos datos también surge la pregunta: ¿a quién le proporciono realmente estos datos? Tienen razón en preguntar. ¿Qué es lo que frena cuando se trata de compartir datos? Porque, claro, está el principio de legalidad; la administración solo puede actuar basándose en la ley y les gusta hacerlo explícitamente. Surge la pregunta: ¿dónde está mi trabajo?, ¿por qué debería compartirlo?, ¿por qué transmitir estos datos a terceros? Es peligroso. Sí, por supuesto, hay que tener cuidado.

Vemos cómo funciona la ley de eficiencia energética: la autoridad ha establecido que los departamentos puedan entregar sus datos energéticos de conformidad con la ley. Definitivamente tienes que hacerlo en público, de manera sistemática y sobre una base legal. Así es como funciona la administración, y es diferente de la economía.

A muchos de ustedes les gustaría que estuviera conectado de la misma manera. Hay buenas razones por las que no está conectado de la misma manera y por qué

aquí se aplican reglas diferentes, con ritmos distintos, y tal vez sea bueno que así sea.

Finalmente, en el Capítulo 4, el impacto, sí; lo que hemos logrado en áreas de creación de valor que antes estaban en el nivel downstream, en términos de nuevas ventas, nuevas empresas, nuevos empleados o puestos seguros, es algo que solo podemos medir.

Por cierto, ahora Demex también ha recibido una orden del BMK para determinar el efecto del plan de acción naBe a través de un instituto de investigación económica. Necesitan la ayuda de terceros, de economistas competentes que puedan calcularlo y crear argumentos a su favor.

Volvemos a cerrar el círculo, porque solo se necesitan datos concretos y números, no los que uno mismo ha sumado, sino los provenientes de instituciones de investigación económica reconocidas, cuyos datos son utilizados frecuentemente para argumentar. Ese es precisamente el estatus en Austria.

[Público]

Le haría una pregunta a Olivier. Su empresa, su cooperativa, parece ser una de las plataformas clave de asesoramiento para la implementación real. Entonces tenemos este plan de acción y obviamente la implementación sigue siendo el problema. ¿Y cuánto de los esfuerzos personales que se invirtieron en esa intermediación, facilitando la vinculación de personas que consultan a las autoridades públicas y a las empresas, está realmente cubierto por la financiación pública que recibe?

[Olivier Wendling]

Si entiendo su pregunta, ¿de dónde sacamos dinero para nuestra estructura, para nuestra organización?

[Público]

Sí, usted ha mencionado que reciben algo de dinero. Están organizados como una cooperativa, las empresas son miembros allí, pero también reciben fondos del estado público, ¿verdad?

[Olivier Wendling]

Sí, efectivamente: el trabajo de mis colegas, que son trabajadores sociales, está financiado por el Fondo Social Europeo; mientras que la actividad de consultoría para las autoridades públicas es un servicio por el que nos deben pagar. Sin embargo, hemos establecido una tarifa muy baja para que puedan apoyar nuestra actividad sin que esto les impida ponerse en contacto con nosotros. Queremos dejar claro que trabajar con nosotros no es costoso. Si desean solicitarnos apoyo, les resultará muy accesible desde el punto de vista económico.

¿Cómo podría decirlo? Cuando trabajamos para una autoridad pública, como una ciudad, utilizamos un umbral basado en el número de habitantes de dicha

ciudad. Si la ciudad tiene un cierto número de habitantes, deberá pagar por nuestro servicio, que es global. Pueden consultarnos en cualquier momento sobre cada proyecto y cada adquisición en curso. Esto les da acceso libre a nuestro servicio durante todo el año por un costo anual, y de hecho, es muy asequible. En comparación con un servicio privado, quiero decir. Si fuéramos verdaderos consultores, sería mucho más caro, y además implicaría una contratación pública adicional. Así que sí.

[Miguel Buitrago]

Gracias. ¿Alguna otra pregunta de los participantes?

[Público]

Una pregunta más para Olivier. Si recomendaras la implementación de una estructura similar a la tuya en otro país, ¿cómo lo harías? ¿Qué les recomendarías? Por ejemplo, ¿cuáles serían los primeros pasos para establecer una consultoría de facilitación exitosa?

[Olivier Wendling]

Primero, comprobaría si ya existe alguna organización en la región que esté trabajando en este campo, ya que nuestra posición se debe a nuestra historia. Estrasburgo fue pionera en el campo de las cláusulas sociales. Cuando nació la organización, empezó a crecer continuamente. Pero en otras partes de Francia, en la misma superficie, puede haber hasta 10 organizaciones que respondan a las autoridades públicas.

En mi opinión, es muy importante centralizar los consejos en este campo. Las empresas que responden a contratos públicos suelen hacerlo en un radio de aproximadamente 15 kilómetros. Un día responden para una autoridad pública y al siguiente para otra. Si en cada momento encuentran medidas diferentes en el ámbito social en sus contratos, les resultará complicado cumplir con mayores exigencias. Por tanto, la centralización es realmente interesante.

Como mencioné, trabajamos con más de 50 autoridades públicas diferentes. Todas siguen la misma línea y los mismos objetivos, y simplemente se adhieren al procedimiento. Nosotros gestionamos este procedimiento con las empresas.

Y ¿qué es realmente importante? En mi opinión, es brindar apoyo a las empresas locales, incluso a las pequeñas. Trabajamos con muchas empresas muy pequeñas, a veces con menos de cinco empleados. Es fundamental apoyarlas para asegurar el éxito.

[Miguel Buitrago]

Gracias. Me gustaría cambiar al español porque tengo una pregunta en particular.

Entendiendo las dificultades para evaluar el impacto de la contratación pública posterior al contrato, a la implementación del trabajo, ¿existe en España,

o en Cantabria particularmente, algún criterio o alguna preevaluación de la empresa que contrata personas con discapacidad para determinar si el trabajo es, digamos, la remuneración es justa, igualitaria, en las mismas condiciones de empleo que personas sin discapacidad?

[Gustavo García]

Sí.

La propia normativa de los centros especiales de empleo y de empresas de inserción obliga a aplicar el convenio colectivo del sector profesional donde desarrolla la actividad esa entidad, esa empresa.

En el caso de los centros especiales de empleo van al salario mínimo interprofesional, que se fija por el Gobierno. Y en el caso de las empresas de inserción, van al convenio colectivo. Es decir, si la empresa tiene o desarrolla una actividad en el sector de atención a la dependencia, por ejemplo, de atención a las personas o en el sector de la construcción o de la jardinería, pues se aplica el convenio colectivo del sector.

Por lo tanto es requisito en toda contratación pública. Esto fue motivo de muchas reclamaciones, en su momento, por las organizaciones sindicales, en el conjunto de la contratación pública, no solamente en la responsable. O en la vinculada a la economía social. Que se cumplieran, precisamente como requisito para acceder, pues el cumplimiento de condiciones laborales de los sectores profesionales.

Por lo tanto, en ese sentido, hay ese seguimiento y ese control; porque parten ya de ese requisito ellas.

[Público]

En la misma situación, Austria y Francia, al acceder a un contrato público, la empresa no sólo emplea a personas con discapacidad, sino que además el órgano de contratación se asegura de que las personas con discapacidad de la empresa reciban las mismas condiciones salariales justas. ¿Como todos, o simplemente dando empleo a personas con discapacidad sin analizar previamente si tienen las mismas condiciones que el resto?

[Olivier Wendling]

Si hablo de las empresas clásicas, que tienen que hacer un esfuerzo de inclusión, la mayoría de las empresas del sector de los servicios de construcción, etc., se enfrentan actualmente a dificultades de contratación en Francia. Así que, incluso si emplean a personas que están en dificultades, la mayoría de las veces les pagarán más que el mínimo, porque hay tensión en el mercado laboral. Incluso si estas personas no tienen todas las habilidades, toda la experiencia, los empleadores tendrán que hacer todo lo posible para seducir a esas personas, para que entren a la empresa.

[Gerhard Weiner]

Volviendo brevemente a Austria, este tema está claramente regulado en la Ley Federal de Contratación Pública. Creo que es el párrafo 93 de dicha ley, que consagra las normas laborales fundamentales de la OIT. La OIT es la Organización Internacional del Trabajo. Estos son muy importantes, por lo que también surge la pregunta de quién verifica el cumplimiento por parte del primer proveedor. En Austria, por ejemplo, el IKD es responsable de ello. Sin embargo, hasta ahora ha habido muy pocas respuestas o, a menudo, caras de sorpresa cuando se les pregunta sobre cómo está funcionando la cadena de suministro. Esta situación está mejorando actualmente.

La ley de cadena de suministro está actualmente en vigor. Ayer me alegró mucho saber que ya se están aplicando las primeras sanciones judiciales intensamente bajo la ley alemana sobre la cadena de suministro. Amazon e Ikea se han visto afectados porque no parecen seguir las directrices en Bangladesh. Las reglas de la Carta se mantienen y ahora finalmente se puede hacer que la ley sea utilizable. Lo vemos en este ejemplo, las empresas están reaccionando y siendo un poco conscientes de ello, aunque algunas están reaccionando con fuerza porque también es necesario.

Por regresar a los convenios colectivos, que también existen en Austria, mencioné recientemente la industria de la construcción. Lamentablemente, siempre hay movimientos evasivos, especialmente en la industria de la construcción, donde se utilizan múltiples subcontratistas. Hay empresas que operan como ABC GMBH y luego, la próxima vez, como XYZ GMBH, desapareciendo rápidamente después de completar el trabajo. Esto resulta en excesos económicos difíciles de controlar. La Cámara de Trabajo escribió un artículo detallado en el Wiener Zeitung sobre lo difícil que es la situación, aunque legalmente todo está regulado y cubierto por convenios colectivos.

La cuestión es si habrá una limpieza en el BBG. Si se trata de un problema, se vuelve a calcular mediante comprobaciones de precios amplias y exhaustivas en el área de la limpieza. Aunque la situación jurídica es clara, la aplicación y la revisión siguen siendo cuestiones críticas. Al menos, de forma aleatoria, deben realizarse inspecciones para garantizar el cumplimiento. Con algunas industrias, es necesario vigilar de cerca.

[Gustavo García]

Completando la pregunta sobre condiciones de trabajo y salariales, incluso se han producido situaciones a veces, en contratos en entidades donde procesos de negociación colectiva han supuesto incrementos salariales, que había que aplicar dentro de un periodo de ejecución de un contrato, y eso suponía lógicamente diferencias a la hora de como se había presupuestado ese contrato en un momento en base a unas tablas salariales.

Es decir, generando a veces problemas de la propia viabilidad de esa entidad que tenía asumido el contrato, porque tenía que incrementar unos costes salariales, producto de una negociación colectiva que no se habían contemplado en su momento.

Que ese es uno de los elementos que yo creo que es importante tener en cuenta a la hora de, dentro del marco de las cláusulas sociales, que es el aspecto de las cláusulas laborales, por decirlo de una manera específica.

Es decir, contemplar la realidad de ese sector, en qué momento de negociación colectiva puede estar, si tiene un convenio colectivo que está operativo con unas tablas ya para un periodo de años que pueda cubrir la prestación del servicio; o si hay una previsión de una negociación que pueda suponer incrementos salariales, que luego la empresa, la entidad de economía social en este caso, o cualquier otra, tiene que repercutir sobre el objeto final del contrato.

Por lo tanto, yo creo que ese es un elemento que como se dieron experiencias graves, en este sentido, de no poder las empresas asumir esos costes salariales, y había una reclamación que terminaba en los juzgados, y un reconocimiento de esas condiciones, pues supuso realmente para algunas empresas hasta pérdida de, diríamos, sobre el contrato inicial, no se ganó, incluso perdió porque tuvo que asumir esa realidad salarial.

Por tanto, ese es un elemento que hay que tener muy en cuenta, porque se produce con relativa frecuencia en el marco de la negociación colectiva.

[Público]

Tengo una pregunta, nuevamente. Vuelvo a lo que hablaba Gustavo, sobre la necesidad, de alguna manera, de ser competitivos, cambiando los niveles de cuota del 70% al 50%, cosas así. También las diferencias entre centros especiales de empleo y firmas inclusivas, empresas inclusivas. Hay una lógica en hacer eso. También existe el peligro de que eso ocurra: estás animando a estas empresas a dirigirse a personas que están más cerca del mercado laboral.

Así, por ejemplo, en España, según lo que he oído, las empresas inclusivas, que a menudo tienen fines de lucro, se centran en emplear de manera efectiva a personas que tienen menos discapacidades. Y luego, los centros especiales de empleo aceptan personas que tienen necesidades de apoyo más importantes y, por supuesto, eso significa que, en términos de competencia, es más difícil para los centros especiales de empleo en comparación con las empresas inclusivas, porque los niveles de apoyo no son exactamente los mismos; y lo mismo puede decirse de la productividad, etcétera, etcétera.

¿Cómo está creciendo el debate en Cantabria? ¿Cómo ves el futuro?

[Gustavo García]

Los centros especiales de empleo, que atienden discapacidad, y las empresas de inserción, que atienden el perfil de personas con especiales dificultades (parados de larga duración, jóvenes en situación de riesgo, etc.), las dos son empresas que tienen como objetivo favorecer el tránsito al mercado laboral ordinario. Pero hay una condición en las dos que las diferencia: en la empresa de inserción está normativamente determinado que el periodo máximo que una persona puede estar contratada son 3 años. Es decir, hay un horizonte: antes de 3 años

esa persona necesariamente tiene que transitar al mercado laboral ordinario porque no puede continuar en esa empresa de inserción.

Sin embargo, esta limitación no existe, sí en la filosofía del Centro Especial de Empleo, pero no en su norma. ¿Qué produce aquí? Pues que realmente ese tránsito no se produzca con la necesaria fluidez que debiera hacerse.

Y aquí viene el problema difícil de resolver: porque generalmente, si el Centro Especial de Empleo quiere ser competitivo, quiere poder acceder a una contratación pública, tiende a retener a las personas más productivas, que suelen ser las discapacidades menos graves, o de determinado perfil, porque no todas las discapacidades son iguales, aunque tendemos a homogeneizar normalmente.

Entonces, realmente ese trabajador, esa trabajadora que está en mejor disposición de transitar, discapacitado, no suele ser el que la empresa promueve el Centro especial, porque sabe que está perdiendo un activo y está bajando su nivel de productividad.

De ahí que el debate esté ahora en que los centros especiales de empleo puedan reducir ese porcentaje de personas con discapacidad, que por ley es de un 70%, de tal manera que combine a un 50-50 personas con y personas sin discapacidad; y permita, eso debería permitir, una mayor fluidez al mercado laboral sin que la empresa pierda activos o pierda personas con un mayor nivel de productividad.

Yo creo que puede ser una solución, porque la realidad es verdad que hay discapacidades que no pueden transitar, sobre todo determinadas de carácter psíquico o con especiales dificultades. Realmente es muy difícil que puedan transitar a determinado mercado laboral, pero otras sí.

Y también, yo creo que hemos hablado en algún momento de buscar también espacios productivos de mayor valor añadido, donde determinados perfiles profesionales, aunque vengan de la discapacidad, pueden tener también un espacio profesional.

Entonces yo creo que ahí puede venir por ahí un poco el debate. Es decir, los centros especiales de empleo tienen luego también un componente social muy fuerte. No sólo desde el punto de vista laboral, sino que desde el ámbito de la estructura familiar suponen también un condicionante importante. Es decir, detrás de estas entidades están las asociaciones, que tienen su origen en las familias. Y de alguna manera, tienen todas ellas un componente social muy fuerte: es decir, está la asociación de atención a la discapacidad, compuesta generalmente por las familias que tienen esa realidad, con hijos en su momento con discapacidad, pero que en esa vida, en ese crecimiento a la vida adulta, supone un problema y son ellas las que promueven la creación de esos centros especiales de empleo como vías de integración laboral, pero que ya el Centro Especial de Empleo tiene que conjugar también, no perder su vinculación social con la estructura que le da soporte, que son las familias y la atención a estas personas y su carácter competitivo, entre otras cosas para poder también ir a los contratos del sector público.

Y la administración tiene que atender también esa, por eso yo he insistido mucho en la necesidad de un diálogo entre estas estructuras sociales y las propias administraciones para que ambas se beneficien en el mismo sentido.

Pero sí, yo creo que la ley que regula los centros especiales de empleo en España, necesita una revisión, tiene ya muchos años, y están ahora precisamente en negociaciones, es conversaciones en la mesa del diálogo para ver por dónde puede transitar esta figura.

[Público]

Gracias, hablaré en español, lo siento.

Yo creo que también parte de una premisa, como dice el director, de un debate muy honesto, y de un debate de mucho compromiso. Porque al final, ¿cuál es el éxito de los centros especiales de empleo? ¿El acceso al mercado laboral y acceso a contratos públicos a través, digamos, de una masa laboral que dé empleo a personas con discapacidad y eso supone también en parte la entrada al mercado laboral de personas con discapacidad?, o ¿retener a estas personas dentro de la empresa para que sea más productivas?

Es decir, tenemos claro que el horizonte de los centros de inserción tiene un máximo de 3 años. Que durante esos 3 años tiene que hacer una hoja de ruta y también empoderar para que esta persona en el mercado laboral sea independiente. Sin embargo, por la propia configuración de los centros especiales de empleo, nos damos cuenta que el 70% de las personas con discapacidad en España no tienen trabajo, es verdad. Es una salida, o una entrada al mercado laboral.

Pero a la inversa existe un fallo, sobre todo por la propia configuración, de que no existe una obligación, o no existe un camino detallado para que estas personas con discapacidad entren, aquellas que puedan, entren en mercado laboral en igualdad de condiciones que el resto. Y es un debate muy importante de tenerlo.

Y la segunda connotación es que tenemos desde hace ya muchos años centros especiales de empleo con iniciativa social cuyo objetivo final es revertir esos beneficios en parte de las estructuras, entre las asociaciones que promueven la inclusión.

Pero también tenemos cada vez más fuerte, centros especiales de empleo de iniciativa privada. Y estos centros especiales de empleo de iniciativa privada, que cada vez más también en la mesa de negociación pide un apoyo y una representatividad; quizá el trasfondo en muchas de ellas o en algunas de ellas no pueda ser o no sea, y esto lo digo en opinión personal, realmente la empleabilidad de las personas con discapacidad, sino la generación o el acceso a una serie de recursos públicos para la contratación pública.

Entonces, en este debate moral de qué apoyamos y cómo lo apoyamos, es una perspectiva muy débil para la administración, porque entramos en un terreno de la discriminación, tanto a instituciones como a entidades, como también digamos a colectivos.

Y es una cuestión muy sensible la discriminación a colectivos. Si un centro especial de empleo de iniciativa privada está empleando o está dando apoyo a personas con discapacidad, pero cuyo fin quizá no sea el de empoderar a estas personas, sino de sacar unos rendimientos económicos, ¿qué negociación o qué debate o cómo puede llevar esta mesa de diálogo de una manera que no se entienda

hacia una discriminación propia a estos colectivos? Y lo dejo aquí también como reflexión por parte de las autoridades públicas.

[Gustavo García]

En el caso que comenta David de Centros Especiales de Empleo, los que pueden ir a la contratación pública únicamente son los de iniciativa social, no los de iniciativa empresarial. Lógicamente, por preservar el carácter social de esos centros. Los que son de iniciativa privada o empresarial no pueden ir a una contratación, no están en esa reserva.

[Público]

Pero sin embargo lo piden.

[Gustavo García]

Pero no pueden estar, porque el acceso a la contratación pública en esa reserva para centros especiales de empleo únicamente son los que tienen finalidad u origen social no empresarial.

Y luego también es verdad que la empresa de inserción, que es la otra figura, ese proceso de formación, de cualificación, de aprendizaje laboral de esas personas va acompañado de un itinerario profesional. Existen dentro de estas empresas lo que llaman las figuras de apoyo, que precisamente cuando se hablaba antes de certificación o de acreditación de estas personas, como trabajadores o trabajadoras de estas empresas, en este caso tienen que venir certificadas por los servicios públicos de empleo y por los servicios públicos sociales. Tienen que certificar que efectivamente estas personas están en búsqueda de empleo, inscritas en unos registros, tienen una problemática o ayuda social y determinada, y pueden ser por lo tanto, motivo de contratación por estas empresas, en las cuales empiezan a trabajar, pero parte de alguna manera de esa tarea viene acompañada de un proceso y de un itinerario de adquisición de habilidades y competencias sociales, muchas veces de carácter básico, para poderse enfrentar a una realidad laboral y luego en el futuro poder transitar. Pero ahí sí que tenemos 3 años. Tenemos 3 años para hacer todo ese proceso de acompañamiento y de integración para el mercado laboral ordinario. En los centros especiales de empleo ese límite como tal no existe, por lo tanto, ahí hay un margen mayor en ese sentido.

[Miguel Buitrago]

Muchas gracias. Estamos a solo 10 minutos de cerrar este panel. ¿Hay alguna otra pregunta o comentario de los participantes?

Tengo una pregunta, me gustaría empezar con Olivier. ¿Cuáles consideras que son los puntos fuertes y las necesidades en Francia para la contratación pública y la creación de oportunidades de empleo para las personas con discapacidad? Y quiere decir, ¿en qué sentido crees que podría ayudar este proyecto para la comprensión de la situación?

[Olivier Wendling]

En el ámbito de las organizaciones que emplean a personas con discapacidad en Francia, existen dos tipos principales de organizaciones. El primero sería el sistema "el esat", que es algo controvertido, ya que ni siquiera se considera un contrato laboral. Las personas que trabajan en este sistema no están bajo el reglamento laboral, sino que supuestamente pertenecen a una especie de organización de salud, lo que genera bastante controversia. Ayer por la noche tuvimos una discusión al respecto.

Por otro lado, existen otras estructuras que se ocupan de personas con discapacidad, aunque tal vez con discapacidades menos graves. Estas organizaciones pueden desempeñar un papel en la contratación pública. Sinceramente, nunca responden a una contratación pública. Por lo tanto, la contratación pública no es realmente una herramienta para realizar cambios en este ámbito. Sin embargo, para las personas que están en las "entropías adaptativas", a veces estas organizaciones son muy competitivas. Ni siquiera quieren que reservemos el contrato, prefieren competir con organizaciones o empresas clásicas.

Realmente no tengo una respuesta precisa a tu pregunta. Lo que puedo decir es que queda mucho por hacer en el ámbito de la contratación pública. En mi opinión, al igual que la reserva, el contrato en el campo de los servicios intelectuales podría ser realmente interesante para las organizaciones que emplean a personas con discapacidad en este ámbito. Por ejemplo, en Estrasburgo hay una oficina de comunicación que emplea a más del 50% de personas con discapacidad, y esta oficina podría responder a la contratación pública en el ámbito de la comunicación, etc. Todas las autoridades públicas tienen este tipo de contratación pública, pero actualmente no participan mucho en ella.

Supongo que es una cuestión de precio. Este es precisamente un ejemplo donde un contrato reservado podría ser interesante. Si se utiliza el contrato de reserva, hay menos competencia, aunque aún existe competencia, pero es menos amplia. La cuestión del precio sería menos importante y estoy seguro de que en las autoridades públicas, en la contratación de sus necesidades, hay muchos servicios en el campo de los servicios intelectuales que se podrían brindar a la estructura, a la organización que emplea a personas con discapacidad.

Una ventaja en este campo es que no es necesario ser local para responder a este tipo de contrato. Puedes estar en Burdeos, que está lejos de Estrasburgo, y responder a una licitación en Estrasburgo, ya que no necesitas estar físicamente allí.

Por tanto, se abren muchas posibilidades. En mi opinión, existe una necesidad real de que nosotros, como facilitadores, conozcamos todas las posibilidades que ofrece la organización que emplea a personas con discapacidad, para sensibilizar a los compradores públicos, ya que esto es lo que hacemos todos los días. Debo admitir que no conocemos lo suficiente todas las posibilidades que ofrecen las personas con discapacidad, y supongo que esto es algo en lo que vamos a trabajar.

[Miguel Buitrago]

Gracias. Me gustaría repetirle la misma pregunta a Gerhard. ¿Cuáles consideras que son los puntos fuertes y las necesidades en Austria para mejorar la contratación pública y potencialmente crear más oportunidades laborales para las personas con discapacidad?

[Gerhard Weiner]

No puedo responder en profundidad a lo que quisiera decir finalmente. Los próximos pasos que estamos planeando también aquí, para abordar con más intensidad la economía social, porque creo que ya hemos marcado el rumbo muy bien, ahora simplemente se trata de dar los siguientes pasos. El Ministerio de Asuntos Sociales ahora también es muy consciente de ello.

Somos conscientes del factor que influye en la contratación pública y de la importancia que tiene aquí. Especialmente para poder llegar a las empresas sociales y entender su importancia. Creo que esa es probablemente la próxima tarea ahora. Lejos de mí hacer sugerencias a nadie, pero creo que no sería del todo imprudente formar alianzas ahora.

No se trata solo de actuar individualmente. Creo que el Ministerio de Asuntos Sociales tiene la competencia y el presupuesto para ello. Pero solo eso no es suficiente. Lo que hemos aprendido hasta ahora solo nos lleva hasta cierto punto y creo que deberíamos aprovechar estas experiencias, especialmente desde la dimensión ecológica. Solo es posible si unimos fuerzas y, definitivamente, debemos llevar a los demás departamentos con nosotros en este viaje. Es más largo, más laborioso, más complejo y puede que no consigamos todos los objetivos que nos hemos propuesto, pero creo que debemos seguir este camino. La voluntad está ahí. Las próximas fechas ya han sido anunciadas. Ha llegado el momento de tener estos debates.

Finalmente, aunque aún no lo he mencionado, uno de los objetivos que personalmente creo deberíamos implementar es un catálogo social en el plan de acción. Ese debe ser nuestro objetivo.

Gracias.

[Olivier Wendling]

Sólo si puedo. Lo siento.

Debería haber mencionado esto antes, pero si me permiten ilustrar lo que estaba diciendo con un ejemplo concreto:

La ciudad de Estrasburgo buscaba un contratista para contactar y enviar correos electrónicos a todas las empresas de la zona de Estrasburgo. Esto es parte de una nueva regulación en la ciudad, que establece una zona donde no se puede conducir con un coche que contamine demasiado. Esta regulación tiene un gran impacto en las pequeñas empresas y los pequeños negocios, y la ciudad quiere medir cuáles son las consecuencias para estas empresas y cómo pueden gestionarlas. Por eso, están buscando un contratista que realice este trabajo para la ciudad.

Este es exactamente el tipo de trabajo que podrían realizar personas con discapacidad desde cualquier lugar de Francia, y podría ser un contrato reservado.

Sin embargo, para convencer al comprador público de que siga este camino, tenemos que estar seguros de que hay algunos proveedores de este tipo de soluciones en este campo, que estén disponibles para responder y que haya poca competencia. Esto lleva tiempo y, la mayoría de las veces, los compradores públicos tienen prisa. Tienen una demanda política. Tenemos un problema con las empresas que se enfrentan a nuestra zona medioambiental y demás. Por lo tanto, la necesidad política es ir rápido. Necesitamos la respuesta ahora mismo. Necesitamos más tiempo para convencer a los compradores porque realmente necesitamos hablar con los proveedores, quizás conocerlos para saber exactamente lo que son capaces de hacer.

Gracias.

[Miguel Buitrago]

Sí, hablaré ahora en español.

Gustavo, ¿cuáles consideras son las fortalezas y las necesidades en España o particularmente en Cantabria para mejorar la contratación pública?

Si puedes ser un poco breve.

[Gustavo García]

Yo creo que recoger dos impresiones que ya he dicho a lo largo de las exposiciones.

Sería, por un lado, un mayor compromiso y mayor sensibilización de la administración, que es necesario.

Yo creo que hay que cambiar muchos hábitos. La administración es una máquina que se mueve muy despacio siempre. Incluso para los gestores políticos a veces es, que estamos dentro, pues también es una estructura difícil de dinamizar.

Yo creo que dentro del ámbito de la contratación sigue pesando mucho esa idea de que lo más barato es lo que tiene que primar, y hay que desactivar yo creo, con muchas cláusulas sociales, y con mucho compromiso político.

Y al mismo tiempo, yo creo que la economía social como tal, como conjunto de actividades más allá de lo que son sus fórmulas jurídicas y su diversidad, tiene que también poner en valor ese efecto de retorno que tiene para la sociedad todo aquello que trabaja.

Nosotros siempre ponemos el ejemplo de Cantabria, ya que durante el periodo del Covid, durante el periodo de la pandemia, con todo el cierre de empresas y la regulación y reestructuración de empresas, ninguna entidad de economía social necesitó ir a una regulación de empleo. Fueron lo suficientemente resilientes para sostener el empleo durante todo ese periodo.

Pues son elementos que yo creo que nos dan ejemplo de ese valor de la economía social, y de cómo debe ser preferente a la hora de esa contratación pública como un ejemplo.

[Miguel Buitrago]

Bien. Muchas gracias. Gracias a los ponentes por sus presentaciones, y creo que terminamos.

Panel 3: Prácticas prometedoras

Moderador

- **Henrike Schaum**, ZfSW

Ponentes

- **Olivier Wendling**: El ejemplo de Estrasburgo - Relais 2D
- **Christoph Parak**: El ejemplo de Wien Work y la ciudad de Viena - Wien Work
- **Klaus Candussi**: ¿Son las etiquetas una herramienta para mejorar la contratación socialmente responsable? La empresa social verificada - atempo Graz
- **Zdravka Yordanova**: La situación en Bulgaria - Fundación "St. Nikolay Chudotvorets"

[Henrike Schaum]

Así pues, vamos a empezar la sesión de tarde. Espero que todos hayan tenido un buen descanso para comer. Hablaré principalmente en alemán y probablemente cambiaré al inglés de vez en cuando.

Queremos dedicar las próximas dos horas a este tema. Esta mañana ya hemos examinado la normativa de la UE a nivel comunitario, la legislación nacional y ejemplos de cómo funciona en distintos países. Ahora queremos profundizar un nivel más y ver ejemplos concretos para que todo sea aún más tangible.

Antes de empezar y de presentar a los ponentes, me gustaría decir unas palabras sobre el panel. He pensado que empezaremos con una breve presentación y luego tendremos la oportunidad de hacer preguntas y mantener un breve debate inmediatamente después con cada ponente, para luego pasar a la siguiente presentación, por así decirlo.

Y si aún nos queda tiempo al final, podremos retomar el debate en su conjunto y tal vez comparar los distintos ejemplos. Tal vez también sea interesante tener en cuenta durante las presentaciones: ¿qué puedo sacar de todo esto para mi propio contexto? ¿Qué preguntas quedan abiertas?

Permítanme presentarles brevemente a nuestros ponentes. En primer lugar, tenemos a Olivier, de Relais 2D. Ya hemos escuchado sobre su trabajo esta mañana. Él profundizará en las prácticas individuales que llevan a cabo. A continuación, contamos con la presencia de Christoph Parak de WienWork, Klaus Candussi, fundador de Atempo, y nuestra colega de Bulgaria, Zdravka Yordanova, que hablará en representación de la ciudad de Dobritzsch.

¿Quién va a empezar? Olivier, te pedimos que nos cuentes algo.

[Olivier Wendling]

Ahora voy a hablar de un proyecto muy concreto que tuvimos en Estrasburgo. El primero que he elegido es la construcción de un centro extraescolar. Este proyecto se desarrolló en una ciudad un poco más grande que Gleisdorf, y fue un proyecto realmente significativo para ellos, ya que no realizan proyectos de esta magnitud con frecuencia; aproximadamente uno cada 10 años, por lo que era muy importante para ellos.

Entonces, ¿qué hicimos? Implementamos una estrategia efectiva de lotes con el comprador público. Había 18 lotes separados en este proyecto, y cada lote incluía una cláusula social que reservaba horas de trabajo para personas con dificultades o discapacidades.

Por lo tanto, las empresas que participaron en el proyecto tuvieron que incluir a estas personas en la obra. Al colaborar con el comprador público, identifiqué que el lote "muebles de madera de interior" era particularmente interesante. ¿Por qué? Porque al leer los detalles técnicos del contratista, observé que las tareas consistían en actividades bastante sencillas, como fabricar estanterías de madera para que los niños pudieran colocar sus pertenencias. Estas tareas eran bastante simples, y pensé que podrían ser realizadas por una organización social.

Sabía que, cerca de la ciudad, había una organización que emplea a personas con discapacidad, especializada en mobiliario de madera. Son muy buenos en lo que hacen y, la mayoría de las veces, trabajan para grandes empresas privadas que fabrican muebles de madera. Esta organización estaba interesada en desarrollar su presencia en el ámbito de la contratación pública, algo que no habían hecho antes, pero que estaban dispuestos a explorar.

Lo que hemos hecho con el comprador público es solicitar un contrato reservado para las partes exactas que la organización era capaz de realizar. De hecho, el lote tal y como me llegó no era apto para un contrato reservado, porque algunas partes eran demasiado técnicas y complejas para la organización. Tuvimos tiempo de separar este lote en partes que pudieran transformarse en un contrato reservado y convencer al comprador público.

Hablar con ella no fue suficiente. Entonces, ¿qué hice concretamente? Fui a la carpintería con ella para que pudiera visitar a las personas que trabajaban allí y observar con sus propios ojos lo que eran capaces de hacer. Comprendió que técnicamente podían realizar tareas muy especializadas con un alto nivel de calidad. Así que, estoy muy contento de decir que, en este momento, esta organización, que tiene más del 50% de personas con discapacidad, está fabricando la cocina, que requería muebles de madera, y también están haciendo los bastidores que mencioné anteriormente.

Lo que quiero destacar con este ejemplo es que, al principio, pensaba en identificar únicamente lo que era sencillo de hacer en el contrato, pero después nos dimos cuenta de que la organización era mucho mejor de lo que habíamos

pensado. La compradora, aunque la organización estaba realmente cerca del lugar de la obra, desconocía totalmente su existencia.

Este es un ejemplo muy típico de lo que intentamos lograr. Es posible trabajar realmente en la estrategia de adjudicación y utilizar las diferentes herramientas que tenemos en nuestra ley de contratación pública para alcanzar siempre la mejor solución.

Segundo ejemplo. No se trata de la región, sino del tipo de conectividad que hay justo detrás de la región, y son los mercados de artículos promocionales. Este es un mercado que tiene una duración de cuatro años, algo muy común en Francia. Solían comprar muchos artículos en este mercado, muchos de ellos de muy mala calidad, la mayoría de plástico, lo cual representa un gran problema medioambiental. Esto es preocupante porque, al ser artículos promocionales, deberían representar adecuadamente a las autoridades públicas que los utilizan. Por lo tanto, sería mejor disponer de artículos más sostenibles para dar a las personas en reuniones o eventos.

Como en el ejemplo de los muebles de madera, identificamos en el contrato que había algunos artículos textiles. Los productos textiles tienen problemas específicos. Si pensamos en las condiciones de trabajo, es difícil encontrar productos que se fabriquen de forma justa, especialmente en otros lugares del mundo.

En Estrasburgo, debido a la pandemia, se creó una organización para fabricar mascarillas para el COVID-19. Ahora que la pandemia, esperemos, está bajo control, esta organización está buscando nuevos mercados. Cuentan con un equipo muy capacitado que puede hacer no solo mascarillas, sino también muchos otros productos textiles. Y lo que también es muy interesante es que cuando les visitamos, porque como comprenderán, estoy intentando que estas visitas sean posibles cada vez, nos mostraron que son capaces de utilizar textiles reciclados en los nuevos productos que proponían para el contrato. Este es un muy buen ejemplo de cómo se puede dar una oportunidad a la organización para ganar el contrato.

En la contratación pública debe haber competencia, y en este caso, la compradora recibió tres respuestas de tres organizaciones diferentes que emplean a personas con discapacidad o con dificultades sociales, incluida la organización de Estrasburgo que fue la que ganó el contrato.

Esto también es interesante. Pueden notar los símbolos de mi región, que podrían ser los mismos que los de esta región: las salchichas, el pretzel, la cerveza, que es universal. Algo interesante en este mercado es que la costura fue realizada por personas con dificultades sociales y el marcado de los productos fue hecho por un taller protegido. Este ejemplo ilustra lo que hablaba esta mañana, cómo ahora se puede reservar el contrato a ambos tipos de categoría, y esto es exactamente lo que se hizo en este caso.

Si se toma un contrato listo para ser publicado, puede que no coincida con el suministro de una organización específica. Por lo tanto, debemos identificar en el contrato lo que podría extraerse y ponerlo en un lote separado que podría reservarse. Si esperas un contrato que pueda satisfacer la oferta de una organización, podrías esperar mucho tiempo.

Tercer ejemplo. Este proyecto es particularmente interesante en mi opinión. Como se puede ver en la imagen, es una zona donde se están demoliendo siete grandes edificios. Estos edificios fueron construidos con materiales de muy buena calidad, ya que son antiguos. Hay un proyecto para construir una escuela secundaria en este lugar, por lo que la ciudad tuvo que demoler los edificios. Querían cumplir con normas medioambientales muy estrictas en este proyecto, así que antes de iniciar el procedimiento de contratación pública, se realizó un diagnóstico de todos los materiales que podían reutilizarse en futuros proyectos. Sabíamos que algunos de los materiales podían ser clasificados, limpiados, etc., por organizaciones que empleaban a personas con dificultades.

Así que lo que propusimos al comprador público fue establecer criterios medioambientales y sociales. En los criterios sociales, había una lista de actividades, y las empresas que querían ganar la licitación tenían que elegir qué actividades estaban dispuestas a subcontratar a organizaciones que emplean a personas con dificultades o discapacidades.

Cabe destacar que este es un tipo de mercado especial, conocido en Francia como un mercado global, en el que el ganador de la licitación debe operar todo el proyecto. Por lo tanto, no era posible separar en un lote diferente la parte que nos gustaría reservar a las organizaciones.

Actualmente, están clasificando, limpiando las tejas, los ladrillos y la estructura de madera en la obra para reutilizarlos en futuros proyectos. Este es solo un ejemplo, pero nuestra ambición, nuestro objetivo, es que este tipo de normas medioambientales tan estrictas en los proyectos se generalicen. Cuando haya muchos proyectos similares, las organizaciones tendrán muchas oportunidades para realizar este tipo de trabajo.

La organización que está llevando a cabo este trabajo tuvo que emplear a cuatro personas durante cuatro meses solo para hacer esta labor, y era la primera vez que lo hacían. A veces, hay que crear la oportunidad en lugar de esperar una oferta que coincida con el suministro. Por lo tanto, fue un diálogo con el comprador público para enumerar todas las posibilidades que considerábamos posibles. Además, hemos dialogado mucho con todas las partes interesadas del ecosistema inclusivo.

Nuestro objetivo futuro es que estas organizaciones sean capaces de responder a la contratación pública en el ámbito de la renovación ecológica, algo que realmente estamos impulsando en Salzburgo.

Muchas gracias.

[Henrike Schaum]

Muchas gracias, Olivier.

Abrimos ahora la sala para algunas preguntas.

Así que si alguien tiene alguna pregunta directa sobre los 3 ejemplos. ¿Tenemos también un micrófono? ¿hay alguna pregunta? Vamos a empezar el hilo.

¿Alguna pregunta para Olivier sobre los ejemplos? Entonces, Olivier, quisiera hacerte una pregunta: ¿Podrías resumir cuáles crees que fueron los factores más importantes para el éxito de estos tres proyectos?

[Olivier Wendling]

Considero que existe un marco general. Los compradores públicos tienen las herramientas a su disposición, pero es necesario sensibilizarlos realmente sobre las posibilidades que tienen. En mi opinión, si no se realizara una visita a la organización, estoy convencido de que no optarían por este tipo de contratos reservados. Por lo tanto, para mí, es fundamental el encuentro físico entre el comprador y los posibles proveedores.

[Público]

Sólo tengo una pregunta. ¿Es el comprador el que está haciendo el trabajo? ¿Quién tiene realmente la intención de hacerlo? ¿O es desde los sitios oficiales desde donde os empujan más o menos a conseguir cláusulas sociales o contratos reservados?

Vosotros estáis en el medio.

[Olivier Wendling]

Sí, exactamente. Por un lado, está el comprador público, generalmente añaden algunos objetivos en el ámbito de la consideración social. Como he dicho antes, será obligatorio que incluyan cláusulas sociales, para que sepan que tienen esta obligación.

Por otro lado, hay algunas organizaciones que buscan nuevas oportunidades.

Y nosotros estamos en medio. Sólo porque conocemos cada lado del juego somos capaces de igualarlos.

[Público]

Pero no hay presión por parte oficial.

[Olivier Wendling]

No, en serio, incluso en el mercado de adquisición de artículos promocionales que les mostré antes, al optar por esta solución, tuvimos que hablar

con el técnico, el comprador y también convencer a los políticos de que podría ser una buena idea cambiar su enfoque del mercado hacia una nueva forma de pensar y de hacer las cosas. Por lo tanto, lleva mucho tiempo convencer a todas las partes interesadas, incluidos los políticos.

Podríamos ser más ambiciosos en esta adquisición concreta. Por ejemplo, algunas de las camisetas que se fabrican todavía utilizan materiales que provienen de lugares muy lejanos, y podríamos alcanzar un nivel medioambiental mucho más alto en este ámbito. Sé que hay una empresa cerca de Estrasburgo que transforma botellas de plástico en un tejido que se puede coser. Sin embargo, el problema es el precio.

Cuando hablas con los políticos, hay un proceso de arbitraje; tienen que elegir entre distintas opciones y considerar el costo. Así que lo que les sugerimos es: reduzcan el número de camisetas que desean comprar, porque quizá no necesiten tantas, pero compren mejores, compren productos sociales, compren productos medioambientales, compren menos camisetas.

[Público]

Pero es difícil que esto suceda todo el tiempo.

[Olivier Wendling]

Si.

[Público]

Gracias.

[Público]

Gracias, Olivier. Realmente tres grandes ejemplos, especialmente para este proyecto. Creo que podemos hacer un montón con ellos.

Esos eran los buenos ejemplos. ¿Puedes hablarnos de los malos ejemplos? ¿Qué fue mal y qué estáis haciendo al respecto?

[Olivier Wendling]

Efectivamente, hemos tenido muchas experiencias negativas. Por poner algunos ejemplos, hemos enfrentado muchas situaciones en las que el comprador no consideraba conveniente optar por una solución más integradora. Supongo que, la mayoría de las veces, esto se debe a una cuestión de mentalidad; no están abiertos a la solución porque no saben que es posible optar por ella.

Mencioné esta mañana el contrato de comunicación. No he logrado convencer al comprador de reservar el contrato para una oficina de comunicación que emplea

a personas con discapacidad porque tenía dudas sobre la calidad del servicio, lo cual considero erróneo. También temía el costo, que en mi opinión, la mayoría de las veces, también es una preocupación infundada.

Sin embargo, supongo que la mayoría de las veces es una cuestión de tiempo. Se necesita tiempo para convencerles, como realizar visitas a la empresa, hablar con otros compradores públicos que han intentado algo similar en el pasado, etcétera. Si tienen prisa, no puedes hacer que cambien de opinión.

Hemos tenido algunas experiencias negativas, pero seguimos siendo muy optimistas.

[Henrike Schaum]

Gracias. Muchas gracias, Olivier.

Y ahora, Christoph Parak. ¿Nos dirán ahora algo desde Austria?

[Christoph Parak]

Buenas tardes. Gracias por la invitación. Me hubiera gustado que para un tema tan importante hubiera una audiencia un poco más grande, pero es un placer poder estar aquí.

Se me ha pedido que presente las empresas integradoras en Austria, qué hacen, quiénes son y cómo están integradas. En toda Austria, que consta de nueve estados federales, solo hay 8 empresas integradoras en total. Los dos estados federales más pequeños, Vorarlberg en el oeste y Burgenland en el este, no tienen organizaciones integradoras. Yo soy el director gerente de Wiener Integrativer Betrieb, que presentaré un poco más adelante.

Históricamente, las empresas integradoras surgieron en un momento decisivo. Se plantearon a finales de los años 70 y principios de los 80, cuando quedó claro que en este país se estaba perdiendo el pleno empleo y las personas con discapacidad tenían más dificultades para encontrar un trabajo fijo. En cualquier caso, era extremadamente difícil encontrar un empleo estable en el mercado laboral ordinario.

Por un lado, se comenzó a establecer lo que entonces llamé una política experimental del mercado laboral y, por otro, se creó un marco aparte para las personas con discapacidad que pueden trabajar, y ese es un criterio importante: las empresas integradoras.

Este marco, probablemente creado en la Ley de Empleo de Personas con Discapacidad, prevé que las personas con discapacidad, es decir, aquellas que han acudido previamente a un médico oficial que ha certificado su grado de discapacidad pero que son capaces de trabajar, puedan trabajar de forma permanente en una empresa integradora. Esto también diferencia a estas empresas de los talleres protegidos o centros de día.

Hoy en día, hay un total de 1.000 personas con discapacidad en las 8 empresas integradoras, abarcando desde discapacidades mentales hasta discapacidades físicas. Todo está incluido, desde un grado de discapacidad del 40% al 100%, cubriendo toda la gama.

La Ley de Empleo de Personas con Discapacidad estipula que las empresas integradoras deben emplear al menos un 60% de personas con discapacidad. La media de las 8 empresas es del 75%, con una fluctuación que también está relacionada con los distintos ámbitos de actividad, variando entre el 67% de la empresa integradora Team Styria y el 86% de la empresa de Salzburgo.

Las empresas integradoras dependen, por supuesto, de la financiación. Esta se realiza a través de dos vías: una es a través del gobierno federal, mediante el Ministerio de Asuntos Sociales, con el que cada empresa individual también tiene un acuerdo de sindicación. El Ministerio de Asuntos Sociales utiliza un modelo de financiación bastante complejo para cubrir una mayor parte de los costes derivados de la contratación de personas con discapacidad. Esto puede incluir derechos adicionales para las personas discapacitadas en empresas integradoras, como vacaciones adicionales, apoyo especializado para trabajo social, mayores bajas por enfermedad y mayores necesidades de espacio.

La otra parte de la financiación se basa en la persona concreta y en el grado de su discapacidad, y de esto se encargan los respectivos estados federales.

Estos dos programas de financiación tienen por objeto permitir a las empresas integradoras sobrevivir en el mercado. Esto significa que deben ofrecer sus servicios y productos a precios de mercado.

Si me permiten ahora, les presentaré mi empresa, de la cual soy Director General, y explicaré un poco más sobre lo que hacemos. Diría que somos una GMBH sin ánimo de lucro. Una empresa social no debe obtener beneficios y ofrecemos empleo permanente, formación y asesoramiento a un total de 740 personas en Viena. La propia empresa integradora, a la que me referiré más adelante, emplea a unas 360 personas. Formamos a jóvenes, todos ellos con discapacidades cognitivas, en un total de 11 puestos de aprendizaje. Nuestro punto fuerte es que los jóvenes en formación no solo aprenden la teoría y reciben formación, sino que también asisten a una escuela de formación profesional y pueden realizar su formación práctica en la empresa, concretamente en las áreas de negocio de la empresa integradora.

Nuestro rendimiento operativo en 2022 fue de 37.000.000, de los cuales generamos alrededor de 13.000.000 nosotros mismos en operaciones integradoras y en la pequeña operación socioeconómica que también gestionamos.

Fuimos fundados en 1981 como taller protegido. Hoy en día, los talleres protegidos se refieren a personas que no pueden trabajar y que reciben dinero para gastos en una estructura diaria. Esto es diferente en nuestro caso, ya que las personas son contratadas en régimen de seguridad social completa y pueden

permanecer allí hasta la jubilación, y seguimos los convenios colectivos en función del área de actividad, utilizando las respectivas escalas salariales.

WienWork tiene propietarios. La Kriegsopfern Behindertenverband, o KBV para abreviar, y la empresa social sin ánimo de lucro Volkshilfe Wien. Un poco más sobre la estructura de WienWork: en el centro está la empresa integradora, con unos 360 empleados, de los cuales el 70% son personas con discapacidad. En la empresa socioeconómica, nuestra tarea es reintegrar a los parados de larga duración en el mercado laboral. Para lograr esta reintegración, tenemos 80 empleados, 50 de los cuales son trabajadores en tránsito.

Puede resultar interesante la muy diferente estructura de financiación. En la empresa integradora, como he mencionado, participan el Ministerio de Asuntos Sociales a través del Servicio del Ministerio Social y la Ciudad de Viena, ya que la Ciudad de Viena también es una provincia con su propio Departamento de Bienestar Social.

En el ámbito de la formación profesional inclusiva, como ya he mencionado, tenemos 180 aprendices y 40 empleados que se ocupan de ellos. Realizamos esta labor en nombre de la Ciudad de Viena, y cada joven que desea unirse a nosotros debe acudir primero al Fondo Social de Viena para ser categorizado. ¿Cumplen los requisitos para un aprendizaje integrador?

Esto se complementa con nuestro tercer pilar de gestión del empleo, en el que participamos activamente en 6 proyectos relacionados con la discapacidad y el mercado laboral, así como con la transición de los jóvenes desde el final de su periodo de protección obligatoria hasta su entrada en el mercado laboral o su formación continua. En total, empleamos a 740 personas de forma permanente.

Permítanme hablar brevemente sobre las diversas áreas de negocio en WienWork, las cuales diría que son bastante típicas. Como ya hemos escuchado estos ejemplos del Sr. España hoy, tenemos una imprenta donde producimos todo tipo de productos impresos disponibles en el mercado. Además, producimos todo tipo de tarjetas de cheques, un aspecto relevante en el contexto de contratos públicos.

También somos muy activos en el sector de la restauración, que es nuestra mayor área de negocio. Cocinamos en cuatro residencias de ancianos de Viena los 365 días del año y gestionamos un negocio de catering relativamente grande, similar a lo que es común en todo el mundo. Además, contamos con una empresa que trabaja con discapacitados a través del servicio de espacios verdes. En este ámbito, tenemos una proporción muy alta de empleados discapacitados, lo cual es posible, a diferencia del sector de la tecnología de la madera, donde resulta difícil mantener una proporción elevada de empleados discapacitados. En este sector, estamos por debajo del objetivo del 60% fijado por el Ministerio de Asuntos Sociales.

La tecnología de la madera también es un área interesante en lo que respecta a los contratos públicos, sobre lo cual profundizaré más adelante. Además, estamos

activos en el campo de la tecnología de la limpieza, realizamos todo tipo de trabajos de renovación y mantenimiento, y contamos con una pequeña lavandería.

En cuanto al tema de los contratos, algunas de las cuestiones que el Sr. Weiner ha mencionado esta mañana las abordo desde otra perspectiva. A diferencia de otros países europeos, no existe en Austria un marco vinculante fuera de la Ley de Contratación Pública que obligue a las autoridades locales a aplicar criterios sociales en los tres niveles del Estado federal. La implementación de estos criterios sociales está sujeta a la voluntad política de que se lleve a cabo.

Tampoco existe un marco sobre si se adjudican contratos reservados y en qué medida. En Austria, esto se establece en el apartado 23 de la Ley de Contratación Pública, y la decisión de hacerlo o no corresponde discrecionalmente a las autoridades locales.

En contraste con esto, y desgraciadamente se trata de derecho muerto, está el apartado 11 sección 7 de la Ley de Empleo de Discapacitados. Esto obliga de facto a la administración pública a nivel federal a invitar a las empresas inclusivas a presentar ofertas en todos los ámbitos en los que podrían actuar. Esto se incluyó en la ley a principios de los años 80, pero nunca se aplicó.

En cuanto a la importancia de los contratos públicos para las empresas integradoras, no se puede dar una respuesta estandarizada, ya que hay de todo. Tenemos empresas integradoras que no trabajan con contratos públicos. Puedo pensar en dos estados federales que son tan buenos en los negocios. Mi colega de Carintia, por ejemplo, trabaja muy estrechamente con una conocida empresa de Dax, Infineon, que no quiere hacer ningún negocio con el sector público. Los altoaustriacos también son muy activos en el sector industrial y también fuertemente en el sector de los clientes privados, y prácticamente no con el sector público.

Es distinto en Viena, donde colaboramos con el sector público siempre que es posible, debo decir, y no solo a nivel municipal, sino también con el Gobierno federal y el sector privado. Aquí he enumerado algunos contratos típicos que llevan con nosotros algún tiempo o que han llegado hace poco.

Producimos unas 300 cocinas al año para la ciudad de Viena, por ejemplo. Esto forma parte de un acuerdo marco que se licitó originalmente en 2010. Ganamos por el criterio del precio y nuestra ventaja como empresa integradora hizo que nos adjudicaran el contrato. El hecho de que solo cobrásemos un 10% de IVA, mientras que una empresa normal en Austria tiene que pagar un 20%, dio lugar a discusiones en el ayuntamiento en su momento, con declaraciones como: "¿Por qué el taller protegido también emplea allí a personas discapacitadas? ¿Por qué no hacéis casas para pájaros en lugar de cocinas para la ciudad de Viena?". Las empresas comerciales lo hacen mejor.

Sea como fuere, nos adjudicaron el contrato y, como la ciudad de Viena estaba tan satisfecha, cuatro años más tarde lo sacaron a concurso como contrato

reservado, y desde entonces nos lo han vuelto a adjudicar dos veces, y nos lo volverán a adjudicar.

Digital Metre, como he mencionado, no se limita a fabricar tarjetas bancarias para diversos ámbitos profesionales en el sector privado. Recientemente, se le ha reservado, y así fue cuando me informaron, el derecho a licitar para un proyecto piloto del Ministerio de Asuntos Sociales el año pasado. Se le ha adjudicado el contrato para fabricar tarjetas de identificación de discapacitados para la República de Austria durante los próximos años, con diversos criterios de seguridad en el holograma, incluido el braille y otros elementos de seguridad.

Estos pedidos son importantes para nosotros por varias razones. En primer lugar, porque nos permiten seguir desarrollándonos. En segundo lugar, porque nos proporcionan una carga de trabajo básica, manteniendo ocupada a nuestra gente. Y, por supuesto, porque también sirven de referencia para futuras adquisiciones.

Los servicios de espacios verdes son un ámbito clásico que también puede sacarse a concurso de forma reservada. Viena no es un caso excepcional; supongo que hay muchos ejemplos, incluso en otros municipios, que lo hacen.

Lo que es nuevo para nosotros, y parece que está plenamente implantado en España, es nuestra intención de participar en la contratación pública en el ámbito de los comedores escolares. Recientemente hemos ganado dos contratos en este ámbito y los llevaremos a cabo a partir de este año.

El Sr. Weiner ya ha mencionado muchos puntos esta mañana sobre cómo se desarrollará esto. He destacado algunos aspectos que me parecen importantes. En primer lugar, por lo que sé, es la primera vez que el actual Gobierno federal menciona explícitamente en su programa de gobierno que quiere desarrollar un programa concreto en el ámbito de los criterios sociales y la adjudicación de contratos, y que quiere dar algunos pasos para avanzar en este terreno.

Sin embargo, esto también puede estar relacionado con la pandemia de Covid-19, ya que el Ministerio de Justicia emitió una circular convocando a todos los servicios públicos. Creo que fue en junio de 2020, cuando el mercado laboral estaba realmente en su punto más bajo tras el primer cierre en Austria y las cifras de empleo estaban en su punto más alto. Pero la señal estaba ahí y creo que eso es muy importante.

El Señor Bernhards ya ha mencionado que en los últimos años se ha establecido una cooperación entre la Agencia Federal de Contratación Pública y las organizaciones paraguas activas en este ámbito. Es muy importante que nos comuniquemos entre nosotros, pero también que nos escuchemos mutuamente, que aprendamos unos de otros, que comprendamos mejor las necesidades de los demás y que luego actuemos en consecuencia. Como persona muy pragmática, creo que eso es fundamental.

Recientemente, las empresas integradoras, y supongo que el objetivo es implicar también a otras empresas sociales en el futuro, han podido participar en otras de las llamadas plataformas de adjudicación directa de la Agencia Federal de Empleo. Esto significa que pueden ofrecer allí sus productos y servicios en condiciones muy favorables. Todavía no puedo decir si esto dará lugar a más pedidos, ya que firmamos el contrato hace solo dos semanas.

Lo que aún no se ha concretado, pero que también espero que aporte mucho, es que habrá un mandato de la ATF, que es el Fondo Fiscal de Nivelación, muy importante para todo el sector de la discapacidad, para probar la viabilidad operativa de la facturación. Esto implicará examinar los criterios sociales en el contexto de la contratación pública y también preparar medidas concretas. Esto está en marcha, pero aún no se ha finalizado. No obstante, es un paso en la dirección correcta.

Para concluir, me gustaría decir que, como se acaba de mencionar y como también ha señalado el Sr. Weiner esta mañana, en los últimos años se han dado algunos pasos concretos, pero no puede decirse que exista una estrategia política uniforme en Austria para hacer obligatorios los criterios sociales a partir de ahora. Aún nos falta eso. Espero que algún día lleguemos a ello.

Muchas gracias.

[Público]

Gracias, Christoph. Al final, usted habló un poco sobre el futuro. Para mí, WienWork tiene mucho éxito en las licitaciones y en la cooperación, y tradicionalmente tiene una gran relación con la ciudad de Viena. Sin embargo, en el gobierno federal, me dio la impresión de que simplemente conocía la empresa desde dentro. Las relaciones de la empresa con las autoridades, por así decirlo, desarrollaron relaciones a partir de las cuales luego se crearon contratos reservados.

Me pregunto, ¿qué se puede hacer para que las cosas progresen realmente de forma sistemática? Creo que ya se ha referido un poco a ello en su última diapositiva. ¿Qué se puede hacer para que la ciudad de Viena sea más progresista? Ser más progresista por iniciativa propia y hacer más, en lugar de centrarse únicamente en ejemplos individuales. Esto es algo que observo generalmente en la red de empresas sociales. Las empresas sociales tienen buenas relaciones con los respectivos municipios, y de ahí surgen los pedidos. Pero, en su mayoría, son a muy pequeña escala y basados en relaciones personales. Quizá tenga que ser así, pero también podría ser más sistemático.

[Christoph Parak]

Eso es lo que me han dicho, y es difícil dar una respuesta estandarizada. Desde mi punto de vista, debemos convencer a la gente de que las empresas sociales

contribuyen significativamente a la cohesión social y también pueden ayudar a las autoridades locales a ahorrar dinero. Creo que estas dos líneas argumentales son cruciales.

Además, es fundamental trabajar en convencer a los políticos. No se puede esperar que los funcionarios sean creativos por sí mismos; ese no es su trabajo, y además suelen ser reacios al riesgo. No tiene por qué ser así, pero es necesario acercarse a los políticos, y esa es también la tarea de las organizaciones paraguas: probar cosas nuevas.

Por ejemplo, llevar a cabo proyectos piloto para establecer una cuota de contratos reservados en una autoridad local, ya sea en un país o en otra entidad, durante un periodo de tiempo limitado inicialmente, y luego evaluar cómo se ha implementado, qué resultados ha tenido, si tiene futuro o si es necesario realizar ajustes. Creo que nuestros colegas de Estrasburgo adoptaron un enfoque similar hace 20 años.

¿Eso responde a su pregunta?

[Henrike Schaum]

Veo un asentimiento. ¿Hay más preguntas?

[Público]

Hay alguna cuestión que también pueda interesar a otros. ¿La estructura accionarial ha empezado también por WienWorks u otros? ¿Quiénes son los propietarios que están detrás, es en parte también la propia administración pública?

[Christoph Parak]

Por lo que respecta a las empresas integradoras, y creo que eso es lo que quieren decir, las 8 empresas integradoras tienen ahora estructuras de propiedad muy diferentes. En Viena seguimos teniendo la más sencilla, con un 25% de propietarios que proceden de la propia economía social y son organizaciones sin ánimo de lucro, pero hasta ahí llega la implicación de los interlocutores sociales, y en Tirol también participa la provincia de Tirol. En Baja Austria, por ejemplo, el ayuntamiento participa en la operación de Wiener Neustadt. Así que no hay una estructura estandarizada, sino que ha ido creciendo históricamente.

[Henrike Schaum]

Otras preguntas. Creo que ha sido muy emocionante escuchar hace un momento que la labor de persuasión y el intercambio personal se han vuelto a destacar como un factor clave muy importante para hacer posible la contratación pública de empresas socialmente inclusivas. Y eso es también lo que acabamos de oír de

Estrasburgo de manera similar. Olivier, si he entendido bien, se trata simplemente de una cuestión de diálogo personal para superar las reticencias.

Y creo que es quizás una muy buena transición al siguiente orador, Klaus Kandussi. Quien, creo, se ocupará un poco de las reservas y posibilidades de hacer esto mejor o más simple, más transparente.

[Klaus Kandussi]

Buenas tardes a todos. Gracias por la invitación y por la oportunidad de presentar un avance, un nuevo avance austriaco, que aunque no está directamente relacionado con el ámbito del trabajo con personas discapacitadas, bien puede tener repercusiones en este sector en el futuro.

Mi nombre es Klaus Kandussi y soy cofundador de una asociación llamada Atempo. Su propósito y objetivo es promover la inclusión social. No me gusta decir promover la inclusión de las personas con discapacidad, porque estoy firmemente convencido de que un mundo inclusivo no es solo mejor para las personas con discapacidad, sino un mundo mejor para todos nosotros.

Aunque Atempo se dedica principalmente a la transición entre la escuela y el trabajo, en formación e inserción laboral para jóvenes con dificultades de aprendizaje y discapacidad, también hemos desarrollado algunos servicios que creemos que pueden promover la inclusión. Uno de estos servicios es Capito, cuyo nombre en italiano significa "he entendido". Capito se ocupa de traducir información compleja y difícil de entender a un lenguaje comprensible para todos o para muchos.

Se trata de información que puede proceder de las autoridades públicas, de las empresas o incluso de medios de comunicación de calidad, ya que todos ellos suelen comunicarse en niveles de lenguaje que la población media no comprende. Como puede imaginarse, esto es un requisito esencial para muchas personas con dificultades de aprendizaje, ya que casi cualquier información les resulta demasiado compleja. Necesitan esta información para tomar decisiones autodeterminadas y sensatas sobre sus vidas. Ese fue el punto de partida de Capito.

Sin embargo, aprendimos muy pronto que el problema de la información incomprensible no se limita en absoluto a este grupo de personas. Estamos abordando un problema generalizado. Muy a menudo vemos que desarrollamos una solución en un nicho que resulta ser útil y sensata para muchas personas.

A diferencia de esta preocupación, hacer que la información sea comprensible se ha implantado en muchos otros países de Europa, donde depende casi exclusivamente de la financiación pública. Desde el principio, concebimos Capito como un servicio comercializable. Intentamos ponerlo en marcha como tal. Por eso, la empresa que está detrás de Capito está constituida como una empresa social. Desde hace más de 20 años, este negocio social funciona con éxito, financiado por los ingresos que generamos en los mercados.

Desde que decidimos utilizar la digitalización y la inteligencia artificial para seguir desarrollando nuestros servicios hasta llegar a la simplificación lingüística totalmente automatizada, nos hemos convertido en algo que en realidad no existe: una start-up con pasado. Una paradoja viviente, por así decirlo. Pero nos encanta la paradoja.

Franz me preguntó si podía hablar sobre si las etiquetas de calidad pueden ser una herramienta para promover la contratación socialmente responsable, en relación con la nueva etiqueta Empresa Social Verificada. Cuando hablamos de beneficios especiales para organizaciones, sean cuales sean, u organizaciones sociales, solemos empezar por definir a quiénes nos referimos.

En el contexto de la contratación pública, a veces no son las clásicas organizaciones sin ánimo de lucro las que se ven afectadas, sino otras más orientadas al mercado. Estas organizaciones son empresas sociales. Sin embargo, ¿qué es una empresa social y qué no lo es? Desde que la UE ha decidido intervenir en este ámbito, muchas organizaciones han optado por adoptar esta etiqueta humana y llamarse así. No obstante, por lo que sé, la cuestión de la definición sigue siendo un proceso en curso y puede que no se resuelva hasta dentro de algún tiempo. Pero algunas cosas quizá ya estén claras.

En cualquier caso, las empresas sociales deben tener una dimensión económica. De alguna forma, deben estar activas en mercados o terrenos comparables y cumplir con la legislación financiera austriaca. Por el contrario, las organizaciones que no desean esto se denominan empresas hobby.

En segundo lugar, no es sorprendente que las empresas sociales deban perseguir o tener una dimensión social. En algún lugar del triángulo de la sostenibilidad, es decir, no sólo el "sozial" en alemán con "Z", sino también el "social" en inglés con "C". Y en tercer lugar, se requiere algo así como la gobernanza del pueblo, es decir, una cierta constitución que garantice que este propósito social y el impacto social se alcancen realmente.

Es todo muy reciente. Hicimos un buen intento en Capito hace unos años, cuando presentamos los estatutos al registro mercantil, con una frase quizá algo inusual: "Somos una empresa que trabaja según el principio de Impact First y no, por así decirlo, según el principio de Money First". Todavía no sabemos si el funcionario judicial que tiene que juzgar los estatutos simplemente no lo vio o si lo autorizó deliberadamente. Pero es bastante curioso y lo tenemos en nuestros estatutos desde entonces.

Según un estudio europeo, aproximadamente 19 Estados miembros cuentan con algún tipo de legislación especial para las empresas sociales. Esto no es algo nuevo, y probablemente ya haya unos cuantos más. Existen muchas entidades jurídicas especiales diferentes. Aquí algunos ejemplos: Francia reconoce la Société Coop  rative, Italia las cooperativas de tipo A y B, que probablemente todos conozcan, y Reino Unido tiene la Community Interest Company.

Pero, ¿existe otra forma, una segunda vía? La distinción no debería basarse en la forma jurídica que adopta una empresa, sino en el registro. Crear un registro para las empresas sociales y desarrollar un estatuto jurídico, por así decirlo, una norma jurídica, una etiqueta para ellas. Dinamarca, por ejemplo, ha adoptado este enfoque.

La ventaja de esta segunda vía es que los empresarios sociales son reconocidos como tales, pero tienen la libertad de considerar cuál es la mejor forma jurídica para su empresa. Por un lado, la etiqueta deja claro a las partes interesadas que se trata de una empresa social. Por otra parte, existe la posibilidad de aplicar normas especiales, como el acceso a determinadas subvenciones. Abre la posibilidad a diversos beneficios fiscales o incluso ciertas ventajas en las licitaciones públicas.

Fue precisamente este camino del etiquetado el que tomó Austria a finales del año pasado. Creo que es un gran éxito para la Red de Emprendimiento Social de Austria, Sena, haber lanzado esta etiqueta especial Verified Social Enterprise en Austria. Y la palabra etiqueta no debe malinterpretarse aquí en su forma diminutiva; no se trata de una etiqueta que uno pueda ponerse a sí mismo, por así decirlo.

Una parte de la historia de éxito que creo ver aquí es que realmente hemos conseguido reunir a todos los actores relevantes: el Ministerio de Economía, la Cámara de Comercio Austriaca y el Austria Wirtschaftsservice, el Banco de Desarrollo Empresarial de la República, que son realmente las organizaciones que impulsan lo que está ocurriendo aquí.

Junto con ellos, se elaboraron normas para el registro como Empresa Social Verificada. En esencia, los epígrafes son bastante similares a lo que ya hemos oído sobre la definición de empresa social. Se necesita una dimensión económica, que la Cámara de Comercio acaba de comprobar y certificar. Debe haber una dimensión social, que es la parte más compleja y es examinada por un jurado especialmente creado en el que participan todos los agentes mencionados.

Además, debe haber una presentación muy diferenciada de la lógica de la organización e informes anuales de impacto normalizados.

Cualquiera que solicite este sello debe presentar un pitch deck completo. Esta es quizás una de las razones por las que todavía hay muy pocas Empresas Sociales Verificadas en este momento, pero hay unas cuantas en proceso que simplemente tienen que aportar las pruebas necesarias, especialmente para su modelo de impacto y su informe de eficacia, que primero deben recopilar.

Personalmente, creo que es una gran ventaja que Austria no haya considerado la posibilidad de crear una forma jurídica separada para las empresas sociales, porque, como empresario social, quiero decidir por mí mismo cuál es la mejor forma jurídica para nosotros. Ya sea una asociación, una cooperativa, una sociedad limitada sin ánimo de lucro o con ánimo de lucro. También es concebible utilizar

esta etiqueta para crear una sociedad anónima, que podría entonces ser la titular de la etiqueta de Empresa Social Verificada.

Desde esta perspectiva, y creo que también hablo como miembro de Sena, este es solo el primer paso. Tenemos aquí una marca de calidad nacional de muy alto perfil, respaldada por nuestra administración y nuestro ministerio, que puede ser la base para un futuro cambio de sistema. No hace falta mucha imaginación para visualizarlo: el siguiente paso podría ser mejorar esta marca, logrando una mejor percepción pública y visibilidad. Esto también podría vincularse a convocatorias especiales.

Como ya ha mencionado el Sr. Weiner, al principio se pueden formular condiciones de manera creativa en los concursos públicos. Por tanto, podría significar un mejor estatus a la hora de participar en estos concursos. También es concebible que se definan ciertas ventajas fiscales para las empresas sociales, como ya ocurre en el sector sin ánimo de lucro.

Ya existen las primeras convocatorias de financiación que han implementado exactamente esto, porque facilita al organismo financiador decidir si una empresa es merecedora de financiación o no, basándose en si tiene esta etiqueta estatal. El 1 de julio, nuestro Ministro de Economía presentará las primeras Empresas Sociales Verificadas en Viena, en un gran y hermoso acto. Como ya he mencionado, espero que para entonces haya más en camino. En cualquier caso, estaremos allí con nuestras dos Empresas Sociales Verificadas. Esperamos que este sea el punto de partida de una nueva era de empresas sociales en nuestro país y estamos decididos a ello. A insistir ante nuestro ministro para que tome los previsibles nuevos pasos tras este primer paso.

Muchas gracias.

[Henrike Schaum]

Muchas gracias. Así que ahora tenemos una perspectiva completamente diferente, por así decirlo, sobre el tema una vez más. ¿Hay alguna cuestión?

[Público]

Sí, gracias por presentar esta etiqueta. Me gustaría inscribirme. He sido miembro de la Netzwerk Arbeitsplus o anteriormente la BDV durante mucho tiempo y empezamos a desarrollar una etiqueta de calidad para las empresas sociales hace 20 años, entonces junto con Quality Austria, que todavía existe hoy en día y ¿qué sabe usted acerca de cualquier conexión entre ellas?

[Klaus Kandussi]

No puedo responder a esta pregunta porque, sencillamente, no lo sé.

[Público]

Para los que no me conocen, soy Sabine Rewichler, Directora General de Arbeit Plus Sozialer Unternehmen Österreich. No puedo entrar ahora en los detalles de la conexión, pero aun así debo mencionarla. Charlotte ya ha comentado que este sello de calidad existe desde hace unos años. La diferencia es que se desarrolló junto con la AMS y está dirigido a organizaciones sin ánimo de lucro, es decir, a empresas socialmente integradoras. Sí, esa es la diferencia.

El sello de calidad está muy centrado en el cumplimiento de las normas sociales y ecológicas sostenibles, así como en el desarrollo continuo. El año pasado, también participé en el Senabeirat y en el desarrollo del VSE de Empresa Social Verificada. Creo que puedo afirmar que este sello representa un nivel diferente de calidad, ya que profundiza más. Considero que es adecuado para la pregunta original de si los sellos de aprobación son pertinentes para la adjudicación social. Yo creo que sí.

En el caso de la Empresa Social Verificada, diría que para una selección inicial, y si se profundiza, siempre es necesario buscar más. No creo que funcione tan bien cuando solo se observa el sello de aprobación. Por otra parte, cuando hablamos de organizaciones como Athena, por ejemplo, que cumplen criterios específicos en cuanto a su estructura, queda claro que estoy invirtiendo en una entidad con un propósito especial, por lo que algunas preguntas no surgen y solo se profundiza en términos de criterios de adjudicación.

Creo que es una historia un poco diferente, pero lo positivo es que estas iniciativas solo pueden fortalecerse mutuamente. Es importante enfatizar conjuntamente que en Austria existen varios sellos y empresas sociales de todo tipo y que debemos desarrollarlos aún más.

[Klaus Kandussi]

Sí, considero que no hay competencia entre diferentes etiquetas y siempre hay precursores, por así decirlo. Veo esta etiqueta de Empresa Social Verificada como una herramienta sumamente necesaria, porque en este nuevo biotopo de la empresa social aún hay mucha confusión sobre su significado. Aquí se está estableciendo un orden por primera vez.

Tienes razón, esta etiqueta no profundiza en algunos aspectos, pero abre todo el ámbito de la sostenibilidad. No se limita a las empresas sociales del sector social, sino que también abarca el sector de la sostenibilidad.

[Público]

Ahora llego a mi verdadera pregunta. Usted mencionó que ya había un salón antes de las convocatorias, lo que me sorprendió un poco, porque pensé que había comenzado de inmediato. ¿O fue lo mejor que podía hacer el Estado? Y ahora, ¿es el salón, por así decirlo, a principios de julio con la primera empresa?

[Klaus Kandussi]

Es fácil para mí soltar algo que no es oficial. Por supuesto, le pregunté a la gente que trabajó en ello. Pregunté a las personas que también formaban parte del jurado si ya se había lanzado o no, pero en la próxima convocatoria esto también debería ser un requisito previo, porque está dirigida específicamente a este ámbito.

[Henrike Schaum]

Cualquier otro comentario o pregunta. Todavía me interesaría, tal vez usted podría decir un poco más acerca de qué criterios se definen o discuten en el jurado bajo esta dimensión social.

[Klaus Kandussi]

Bueno, es esencial que la empresa ofrezca a la organización una presentación convincente de la lógica y los informes de impacto, y creo que este también es el caso. ¿Puede esta etiqueta tener un efecto muy positivo? Permítanme compartir una anécdota. Enseño emprendimiento social en la Universidad Alpenadler de Klagenfurt, y siempre analizamos los negocios sociales. Una de las tareas de grupo para los estudiantes era analizar cómo elaboran sus informes de impacto. Y puedo decirles que son terribles, y creo que eso es realmente preocupante, porque en realidad es nuestra base de legitimidad. Aproximadamente el 70% de las organizaciones, en el mejor de los casos, tienen una declaración de impacto. Luego hay unas pocas que declaran cifras de resultados, pero los datos de impacto real se encuentran en mucho menos del 10% de las organizaciones sociales. Esto es una acusación seria y creo que cualquier iniciativa que ayude a mejorar esta situación es sumamente importante.

[Público]

Tengo una pregunta sobre el sello de aprobación. ¿Ha estudiado jurídicamente si la AWS hace esto en una convocatoria, si es incluso legalmente permisible exigir un determinado sello de aprobación? Hay tantos y mientras presentaba esto ahora, recordé que hace unos años, que yo sepa o recuerde, hubo una sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas en la que alguien demandó que se exigiera el sello de aprobación Fairtrade en una licitación, creo. Se trataba de café. Sí. Y el Tribunal de Justicia de la UE dijo entonces que no es legítimo exigir un determinado sello de calidad. Sin embargo, sí es legítimo exigir ciertos criterios de calidad, así que me pregunto si eso está bien para mí. Me sorprende que AWS haga esto, sinceramente.

[Klaus Kandussi]

Así que como dije, eso fue información verbal rápida. No lo sé, no lo he comprobado. Supongo que lo comprobarán ellos mismos, voluntaria o forzosamente, y lo harán de una forma adecuada, pero no puedo responder a eso de buenas a primeras.

[Público]

Lo que me gustaría aportar es algo que ya se ha visto a través de las tres presentaciones de este panel hasta ahora. Lo que me llama mucho la atención es que tenemos algunos proyectos muy exitosos en Viena o con Olivier en Estrasburgo que trabajan muy bien con el sector público. Creo, y estoy seguro, que los Zapatos B también utilizaron un proyecto similar o una empresa que realiza estas actividades, y el éxito de todos estos tres ejemplos anteriores siempre se ha basado en el nivel personal. El hecho de que haya alguien que pueda servir de enlace entre las empresas, el sector público y los proveedores, o incluso aportar ideas sobre qué pueden lograr los proveedores a la hora de adjudicar contratos y cómo pueden trabajar, es un nivel muy personal, un nivel visceral, un nivel percibido.

En Austria, estamos acostumbrados a tener muchos sellos de aprobación. Conozco miles de ellos, y en realidad no sé qué hay detrás de la mayoría. Estoy convencida de que estamos en una situación en la que sin duda avanzaremos con el sello de aprobación, aunque sé que a algunos realmente no les gustará, pero para decirlo sin rodeos: creo que es mucho más importante trabajar para entendernos a nivel de relación personal. Desde un nivel regional, realmente no me importa si esta protección de la empresa es un sello de calidad o no, pero a través de la interacción personal conozco el rendimiento, el resultado, y lo más importante es ayudar a las personas, conseguir que tengan trabajo y empleo en condiciones adecuadas según el convenio colectivo.

En Austria, no contamos con buenos sellos de calidad y tenemos una gran cantidad de listas que debemos ir tachando, lo que lleva tiempo, ya que contratamos a personas y debemos hacerles un seguimiento. Yo prefiero trabajar desde las entrañas: trabajar a nivel personal con las empresas locales, internamente, a nivel regional, y conseguir apoyo allí.

[Klaus Kandussi]

Como era más una afirmación que una pregunta, sólo puedo hacer un comentario general. No quiero limitarme a conseguir pedidos en los que tengo una relación personal, estamos viajando a mercados con Capito y la visibilidad y la clasificación como Empresa Social Verificada, creo, pueden ayudarnos definitivamente en estos mercados.

[Público]

Simplemente no lo entiendo. Ya hemos oído hablar de otro sello de calidad y de otro en el sector de la restauración, otro ejemplo, y hay unos 20 sellos de calidad en el sector culinario. Si va a haber un sello de calidad en el supermercado, que lo haya. Es sinónimo de Europa. Sí, y quizá pueda confiar en eso cuando haga licitaciones más grandes. Pero ya estamos haciendo muchas, y como corren el riesgo de empantanarnos de nuevo, sólo lo cuestiono críticamente porque no acabo de entenderlo. Según el texto, la Ciudad de Goethe nos está ayudando a hacer una continuación aquí y yo quería cuestionar eso con mi declaración y esa fue una pregunta crítica, deliberadamente provocativa.

[Klaus Kandussi]

Sí, estaría encantado de responder a eso, porque creo que sí. Si me pregunta si nos ayudan 17 nuevos sellos de calidad, le diría que no, que nos ayudan los sellos de buena calidad. Que, como en este caso, están avalados por una autoridad estatal, diría que sí. Lo mejor es enemigo de lo bueno. No quiero esperar a que haya un sello de calidad europeo. Creo que la iniciativa nacional es útil en este caso, porque me temo que no viviré para ver un sello de calidad europeo en mi vida profesional.

[Henrike Schaum]

¿Hay más preguntas o comentarios? No creo que podamos debatir hoy de forma concluyente el tema de la etiqueta.

Creo que, si podemos, entonces sugeriría que pasáramos a nuestra última oradora.

[Público]

Y sólo un pequeño elemento en relación con las etiquetas de calidad a escala de la UE: por ahora siempre hay intentos y siempre hay fracasos.

[Henrike Schaum]

Gracias. Así que ahora tenemos un experto también.

Ahora me gustaría invitaros a hablar un poco sobre la situación en Dobrich. Según tengo entendido, tú harás la presentación y tú la traducción del búlgaro al inglés.

[Zdravka Yordanova/Dimitar Malov]

Sí. Antes de que mi colega comience su presentación, me gustaría aprovechar la oportunidad para presentarme y compartir algunas observaciones sobre la

situación política en Bulgaria y, en particular, sobre cómo afecta al sector social. Creo que es muy importante antes de que ella continúe con la presentación.

Me llamo Dimitar Malov. Trabajo como gestor de proyectos para la Alianza Nacional para la Responsabilidad Social en Bulgaria. Somos una organización sin ánimo de lucro que realiza actividades en beneficio público. NASO es el representante búlgaro de EASPD y también es miembro del Consejo Asesor sobre Responsabilidad Social de las Empresas del Ministerio de Trabajo y Política Social. NASO es una empresa paraguas, una organización coordinadora y proveedora de servicios sociales.

La situación política en Bulgaria es extremadamente complicada. Todo empezó con la pandemia de COVID-19 y derivó en un caos político. Mientras la mayoría de los nuevos países miembros centraban su atención en la recuperación tras la pandemia, Bulgaria entró en una profunda crisis política. Y durante los dos últimos años, hemos tenido cinco elecciones gubernamentales seguidas. Lo que significa que no hemos tenido ningún gobierno regular durante más de unos meses. Así que, sin entrar en más detalles, puedo concluir que los más afectados de todos son precisamente el sector social y los programas de contratación pública.

Todas las instituciones gubernamentales y autoridades públicas responsables parecen estar trabajando juntas para hacer frente a este reto. Se trata del Ministerio de Trabajo y Políticas Sociales, la Agencia de Empleo, la Agencia de Personas con Discapacidad. Todos ellos hacen lo que pueden para lograr resultados positivos con un presupuesto muy limitado y falta de financiación.

Así que la conclusión es que el sistema social y todo el sector social en Bulgaria se ha vuelto totalmente dependiente de los proyectos y programas de la UE y puedo decir que carece de autosostenibilidad. Los programas de contratación pública y su financiación requieren una atención especial por parte de nuestro Gobierno. La mayoría de las autoridades públicas de los diferentes sectores están básicamente a la espera en este momento y están trabajando con el presupuesto del año anterior. No tenemos ningún presupuesto actualizado en este momento. Por lo tanto, estamos a la espera de ver si los partidos políticos consiguen formar gobierno.

El Wonderful Garden, creo que es un ejemplo maravilloso de cómo la empresa social logró tener éxito en la provisión de empleo protegido, a pesar del déficit de financiación, y el apoyo mínimo del gobierno. Básicamente, todo contra viento y marea. Así que la señora Yordanova, ahora presentará la empresa.

[Habla en búlgaro]

La fundación se creó el 19 de septiembre de 1997.

[Habla en búlgaro]

Nuestra misión es organizar a personas con ideas afines que trabajan por una vida digna e independiente de las personas con dificultades intelectuales y sus familias.

[Habla en búlgaro]

En aquellos años, en Bulgaria no existían servicios sociales ni prestaciones dedicadas a los niños con discapacidad.

[Habla en búlgaro]

Las primeras actividades de la fundación estuvieron relacionadas con la presión para la creación de servicios sociales, el apoyo a su equipamiento, a la formación de especialistas y también de padres y asistentes sociales para más de 70 proyectos.

[Habla en búlgaro]

Gracias a la ratificación de la Convención sobre los Derechos de las Personas con Discapacidad, así como a la directiva del número 2019/882 del Poder Europeo y del Consejo sobre los requisitos de accesibilidad de los productos y servicios, han aparecido nuevas oportunidades en Bulgaria en los últimos años.

[Habla en búlgaro]

Han entrado en vigor cuatro nuevas leyes directamente relacionadas con las personas con discapacidad: la ley de personas con discapacidad, la ley de asistencia social, la ley de servicios sociales y la ley de la promoción de empleo.

[Habla en búlgaro]

En este período, la Fundación logró más de 6 interdictos, que todavía están presentes en el sistema judicial de Bulgaria, sólo para explicar un poco con respecto a estas seis personas de acuerdo con la anterior legislativa, de acuerdo con la ley, debido a su discapacidad intelectual y porque estas personas básicamente abandonado por sus padres, no tenían ningún derecho humano. Básicamente, no se les permitía hacer nada por sí mismos. Y esto es lo que la fundación consiguió revocar. Para darles derechos humanos.

[Habla en búlgaro]

Como marca en Bulgaria, la institución de la interdicción es extremadamente opresiva y según la ley de 1949, es básicamente lo que acabo de explicar sobre sus derechos humanos.

[Habla en búlgaro]

Y así es como 6 destinos humanos fueron cambiados, y que se les proporcionaron sus derechos civiles.

[Habla en búlgaro]

Nadie los percibe como iguales y nadie quiere emplearlos. Y así el sueño de la fundación de crear una empresa social para el empleo con apoyo empieza a adquirir puntos aún mayores.

[Habla en búlgaro]

Desarrollar una empresa social en Bulgaria es un reto importante.

[Habla en búlgaro]

Como en todo, como todo el mundo, empezamos desde cero. Sólo teníamos ideas, pero no teníamos dinero, ni financiación.

[Habla en búlgaro]

Hasta entonces, la fundación no había trabajado así en ningún proyecto y nunca había recurrido a la recaudación de fondos ni había recogido donativo alguno.

[Habla en búlgaro]

Así fue como se decidió, a pesar de todo, organizar un acto benéfico para recaudar fondos y los principales actores y anfitriones fueron precisamente los propios jóvenes discapacitados.

[Habla en búlgaro]

Más tarde, con dos actos y la representación benéfica fue organizada.

[Habla en búlgaro]

Pero debido a la falta de experiencia de los actores que recaudaron, los fondos no llegaron a tanto.

El único apoyo institucional que recibe la fundación proviene del municipio de Dobrich y no del gobierno, sino de este municipio de Dobrich.

[Habla en búlgaro]

Y en particular, con la ayuda del alcalde de la ciudad, el señor Yordanov y su teniente de alcalde, el señor Kolarov.

[Habla en búlgaro]

Como se puede ver en la foto que esta es la forma en que comenzó el inicio de la empresa social en sus inicios.

[Habla en búlgaro]

En la foto, en esa zona gris se puede ver el terreno que fue proporcionado por el municipio de Dobrich para la empresa social y esta zona, estaba en muy mal estado. Así que tuvieron que forzar la limpieza de todos los arbustos y los árboles y luego segar y tirar la basura.

[Habla en búlgaro]

Sí, las otras, las partes más grandes y el otro, el blanco también es proporcionado por el municipio y es de 14 acres. Así que también tuvieron que prepararlo.

[Habla en búlgaro]

Cerca están los locales donde viven los jóvenes discapacitados.

[Habla en búlgaro]

Con la ayuda del municipio, conseguimos plantar todos los tomates, pepinos, berenjenas, etcétera.

[Habla en búlgaro]

También podéis ver el campo ya desbrozado con nuestra oficina. Se refiere a la banda blanca que se ve en la segunda foto.

[Habla en búlgaro]

En esta foto se puede ver la felicidad y la alegría de las personas con discapacidad después de firmar los contratos de trabajo. Como se puede ver, 22 de ellos fueron empleados, 16 de ellos son con discapacidad intelectual y nueve de ellos en realidad era su primer contrato de trabajo.

[Habla en búlgaro]

En la segunda foto se ve la felicidad y la alegría de las personas con discapacidad al recibir su primer salario.

[Habla en búlgaro]

Después de tres años, ya se puede ver que hemos limpiado y preparado la tierra con los invernaderos, tenemos un nuevo tractor, equipo fluido y oficina de la empresa y el almacén de las furgonetas.

[Habla en búlgaro]

La superficie total es de 880 metros cuadrados.

[Habla en búlgaro]

Un vehículo especial fue donado a la empresa para que puedan cargar un camión pequeño.

[Habla en búlgaro]

La empresa social cultiva hortalizas de temporada, toneladas de tomates, pepinos, berenjenas, pimientos, chiles, lechugas, cebollas, coliflores y calabazas.

[Habla en búlgaro]

También cultivamos flores de temporada para jardines y terrazas, así como especias.

[Habla en búlgaro]

Este año experimentaremos con sandías, melones y maíz dulce, y también pensamos plantar algunos árboles pequeños, frutales.

[Habla en búlgaro]

¿Cómo nos las arreglamos para mantenernos? Es muy difícil. Cualquiera que se dedique a la agricultura sabe que 4 acres de tierra pueden alimentar en total de 2 a 3 personas.

[Habla en búlgaro]

Como no tenemos ningún proyecto en marcha, hemos estado trabajando con contratos de ciudadanía y, por tanto, recibimos el salario mínimo por nuestro trabajo.

[Habla en búlgaro]

La posibilidad de que la empresa social exista está relacionada con proyectos de la UPM y otros proyectos internacionales, pero en la mayoría de los casos están limitados a un máximo de dos años.

[Habla en búlgaro]

Gracias a proyectos similares, hemos conseguido proporcionar salarios y emplear a 22 personas con discapacidad.

[Habla en búlgaro]

De momento, con un programa similar sólo hemos empleado a cuatro personas.

[Habla en búlgaro]

Nos hemos financiado con éxito, pero sólo gracias a nuestros propios productos. Vendemos in situ y también hacemos entregas a restaurantes y tiendas locales.

[Habla en búlgaro]

Siguen buscando proyectos, pero de momento sólo el municipio de Dobrich consigue apoyarles.

[Habla en búlgaro]

He oído que nos van a ampliar la zona de la empresa social, con aún más campos. Para que puedan cultivar verduras, 14 acres más.

[Habla en búlgaro]

El valor añadido a veces es incalculable.

[Habla en búlgaro]

Somos muy populares en los medios sociales.

[Habla en búlgaro]

No sólo los medios locales, sino también los nacionales, y la radio nacional también nos hace reportajes.

[Habla en búlgaro]

Nos han filmado varias veces con algunos cortometrajes sobre emprendimiento social.

[Habla en búlgaro]

Todos los jóvenes que trabajan en la empresa social han adquirido habilidades útiles.

[Habla en búlgaro]

Y desde que empezamos a recibir salarios, derrochamos nuestra autoestima y el respeto, el respeto por uno mismo.

[Habla en búlgaro]

Pagamos impuestos, e incluso algunos de los jóvenes han logrado comenzar a vivir de forma independiente, independientemente de sus familias.

[Habla en búlgaro]

Seguimos trabajando con los niños y les ofrecemos charlas al aire libre y diversos talleres que son sociales.

[Habla en búlgaro]

Tenemos una zona infantil, rincón de estudiantes para los más pequeños.

[Habla en búlgaro]

Wonderful Garden se ha convertido en un centro de atracción para los jóvenes de la comunidad.

[Habla en búlgaro]

Esperamos que cada vez más gente entienda que el derecho al trabajo es nuestro derecho fundamental, que exigimos que el Estado, el gobierno, apoye.

[Habla en búlgaro]

Wonderful Garden es un ejemplo no sólo de creación de condiciones y entorno adecuados, sino también de apoyo real.

[Habla en búlgaro]

Hemos sido testigos de muchos milagros.

[Habla en búlgaro]

Pero nadie puede impedirnos seguir soñando.

[Habla en búlgaro]

Hemos conseguido mucho en muy poco tiempo.

[Habla en búlgaro]

Pero sólo podremos decir que hemos triunfado cuando todo el mundo acepte el hecho de que las personas con discapacidad intelectual, pueden salir adelante.

[Habla en búlgaro]

Nuestro objetivo no es convertirnos en vendedores o jardineros. Somos mucho más ambiciosos.

[Habla en búlgaro]

Queremos cambiar el mundo. Para mejor.

[Habla en búlgaro]

Muchas gracias por su atención.

[Henrike Schaum]

Muchas gracias por esta presentación tan interesante, este ejemplo tan ilustrativo que ha cambiado la vida de tanta gente.

Vamos bastante justos de tiempo, pero creo que tenemos tiempo o espacio para una o dos preguntas breves.

Me interesaría saber si la ciudad de Dobrich les financia, o si también compra sus productos, o cual es el lugar donde venden sus productos.

[Zdravka Yordanova/Dimitar Malov]

Sé que el tema es para la contratación pública, pero en realidad no recibimos órdenes de contratación pública. Y sí, gran parte de nuestros productos dependen de la ciudad de Dobrich, no del municipio exactamente, pero quiere decir que son los locales los que compran sus productos, la mayoría.

[Henrike Schaum]

Gracias.

Cualquier otra pregunta. Por lo demás, gracias a todos los que se tomaron el tiempo de escuchar hoy. Lo siento, cambio al inglés, no me pueden entender.

Creo que tuvimos ejemplos muy interesantes de cómo puede funcionar la contratación pública. Creo que hablamos mucho de la importancia de las relaciones. Y creo que no es un tema tan incontrovertible porque, por supuesto, la contratación pública, el sistema se está estableciendo para que sea más transparente y claro. Así que creo que ambas partes son importantes de recordar.

Muchas gracias por hablar con nosotros, por compartir nuevas experiencias y muchas gracias por participar en el debate.

Panel de conclusión: ¿Qué sigue? ¿Cómo avanzar en la contratación pública y el empleo de personas con discapacidad?

Moderador

- Peter Nauser, ZfSW

Ponentes

- Dietmar Ogris: Asociación de Vida Independiente de Estiria
- Sabine Rehbichler: arbeit plus – Empresas de integración social en Austria
- Philipp Feichtgraber: Cooperación de ciudades de Austria
- Thomas Bignal: jefe de política de EASPD

[Peter Nauser]

También resulta fundamental que empecemos a proyectar hacia el futuro, lo que implica identificar las condiciones necesarias para que este sector evolucione y prospere, especialmente en relación con las oportunidades de un sistema de incentivos que favorezca el desarrollo de una economía integradora.

Permítanme presentar brevemente al panel. A mi derecha se encuentra el Sr. Dietmar Ogris, Presidente de la Asociación de Vida Independiente de Estiria, una destacada organización de autodefensa. A su lado está la Sra. Sabine Rehbichler, Directora General de Arbeit Plus, y a continuación, el Sr. Philipp Feichtgraber, representante de la Asociación Austriaca de Ciudades, cuya entidad en particular tiene mucho que aportar a esta discusión, especialmente de cara al futuro. Finalmente, está el Sr. Bignal, jefe del departamento político de la Asociación Europea de EASPD.

Para comenzar, le solicito al Sr. Dietmar Ogris que comparta con nosotros sus reflexiones sobre el tema que hemos debatido hoy, con el objetivo de identificar y desarrollar oportunidades futuras.

[Dietmar Ogris]

Podríamos debatir sobre este tema durante horas, pero seré breve. Provenimos de Independent Living y nuestro credo es bastante simple: trabajar como cualquier otra persona. En otras palabras, debemos abolir la llamada incapacidad para trabajar de las personas con discapacidad. Seguimos creyendo que se necesitan modelos tanto en la economía como en la economía social que demuestren cómo puede funcionar el trabajo remunerado. Como austriacos, aún nos queda mucho por hacer en muchos ámbitos. En lugar de ofrecer dinero de bolsillo, debemos proporcionar salarios y seguros sociales, incluyendo seguros de pensiones para las personas con discapacidad que trabajan en diversos proyectos sociales. Considero que aún podemos mejorar en la cualificación y necesitamos el valor de los políticos y administradores, el verdadero valor de no limitarse a hacer promesas, como vemos en muchas situaciones en Austria.

Debemos predicar con el ejemplo y mantenernos en la región. Pienso en el alcalde de Gleisdorf y en Chance B. Son ejemplos que comenzaron a pequeña escala y pueden demostrar cómo las empresas sociales pueden colaborar con el municipio a nivel personal, mediante el contacto y la creación de redes. Además, quizás a través de directrices en la adjudicación de contratos a nivel federal, estatal y local, para que las empresas también se den cuenta de nuestras competencias y fortalezas. En el ámbito académico, es necesario que las empresas confíen mucho más en las personas con discapacidad para emplearlas adecuadamente en sus respectivas funciones.

Debemos asegurarnos de dar el salto con la ayuda necesaria. La política y la administración deben alejarse de estos modelos que necesitamos y avanzar hacia la inclusión para todos, la unión, el aprecio, en pie de igualdad con las capacidades y fortalezas de las personas con discapacidad. Entonces también podremos lograrlo. Eso es lo que yo digo. Aportar nuestra diversidad, nuestras capacidades y fortalezas a la sociedad de una forma proporcionalmente valorada. Esa es mi misión, pero, como he mencionado, también necesitamos una legislación muy clara en las directrices de contratación para garantizar que los responsables de la administración y la política estén dispuestos a establecer señales muy claras para el futuro. De lo contrario, y pronto cumpliré 60 años, nos quedaremos siempre estancados en el nivel de los modelos y proyectos y no lograremos un gran avance para la sociedad en su conjunto. Esa es mi opinión.

[Peter Nauser]

Muchísimas gracias, Sr. Dietmar. Usted ha desarrollado un argumento considerable, por así decirlo, haciendo hincapié en una economía inclusiva. Creo que ahora podríamos recopilar las declaraciones aquí presentes y luego debatirlas juntos, también con el pleno, para generar ideas para el futuro. Por lo tanto, solicito a la Sra. Sabine Rehbichler que haga su declaración.

[Sabine Rehbichler]

En primer lugar, muchísimas gracias por la conferencia. Creo que ha sido estupendo conocer más a fondo el proyecto y las distintas actividades. Como ya se ha mencionado, Arbeit plus Netzwerk cuenta con 200 empresas sociales en toda Austria, con casi 500 locales. Todas estas empresas sociales apoyan a personas desfavorecidas para reintegrarse al mercado laboral.

Permítanme comenzar diciendo que también disponemos de una base de datos en nuestro sitio web, la cual estamos encantados de compartir con los licitadores. En ella se incluyen las ofertas de las empresas sociales de toda Austria, pudiéndose filtrar de manera precisa por provincias, actividades y otros criterios. Por lo tanto, esta herramienta es útil tanto para uso personal, si desean visitar alguna empresa social, como para los licitadores.

Hoy hemos escuchado que la Ley Federal de Contratación Pública ya ofrece buenas oportunidades en Austria. Existen posibilidades de tener en cuenta criterios sociales y reservar contratos para empresas sociales cuyo objetivo principal sea la integración profesional de personas con discapacidad u otras personas desfavorecidas.

Lo que observamos, y creo que es aquí donde realmente debemos empezar para el futuro, es que aún no se aborda de forma sistemática. Todas las empresas de nuestra red mantienen excelentes relaciones con los municipios y las empresas de la región, y la cooperación se basa en estas relaciones. Este aspecto es sin duda importante, pero no debe ser el único componente de esta mezcla. Sin duda, también debe serlo para los licitadores. En definitiva, creemos que se necesitan recursos porque también los tenemos. El centro de la Plataforma de Contratación Sostenible ha recibido importantes recursos del Ministerio de Acción Climática desde el principio, y también necesita a quien se sienta responsable de los criterios sociales. Esperamos y estamos presionando para que esto ocurra en el Ministerio de Asuntos Sociales, para que se pongan recursos a disposición.

Pero deben ocurrir dos puntos esenciales: el conocimiento y la seguridad jurídica. El conocimiento también está a distintos niveles, por lo cual creo que conferencias como la de hoy son tan importantes. Tenemos que hablar de los temas, de la práctica, de lo que funciona y de lo que no. Hoy ha habido una gran pregunta sobre el mal ejemplo o las malas experiencias. Creo que es importante analizar lo que ha fallado y lo que se puede hacer mejor en el futuro.

Del mismo modo, como red a nivel federal, estamos intentando dar a conocer y promover las ofertas de las empresas sociales para que la gente sepa lo que es posible y lo que no. Se menciona con frecuencia proporcionar seguridad jurídica a los licitadores y a las personas implicadas, y lo puedo entender muy bien. También lo tenemos en otros ámbitos, en los que se trata de exenciones de diversos impuestos, por ejemplo. Simplemente funciona. El empleado, el comprador, sabe que estos son criterios a los que puede atenerse y que no serán impugnados.

Ya hemos visto la presentación de la Empresa Social Verificada. ¿Sería posible vincular la financiación a esto? Es cuestionable, y probablemente dependerá de la decisión de la UE al respecto. Creo que estas son precisamente las cuestiones que los licitadores o compradores deben considerar a la hora de adjudicar contratos.

Sin duda, también es importante tener en cuenta este aspecto. Como saben, el conocimiento incluye la práctica. Por un lado, la conferencia examina los distintos niveles e impulsa la cooperación con los municipios, lo cual creemos que es esencial. Además, debemos observar los buenos ejemplos.

Como ya ha mencionado mi colega, necesitamos la voluntad política de proporcionar recursos. No cabe duda de que se trata de un tema por el que seguiremos abogando a nivel federal. Asimismo, creo que podemos aportar y compartir información sobre el tema tan frecuentemente como sea posible, hablar de ello y analizarlo. Hacer visibles las ofertas de nuestras empresas sociales y

compartir buenas prácticas. Dar buen ejemplo, pero no sólo los licitadores necesitan más conocimientos o un interés constante, sino también las propias empresas, para que sepan cómo pueden participar en las licitaciones.

Muchas gracias.

[Peter Nauser]

Muchas gracias a usted también. Una vez más, ha mencionado toda una serie de cosas que también serán de interés para la próxima parte, a saber, las condiciones marco, la seguridad jurídica y, por supuesto, los sistemas de incentivos para la economía regional local.

Y aquí me gustaría pedirle al Sr. Feichtgraber que haga su declaración.

[Philipp Feichtgraber]

Sí, gracias.

Permítanme reiterar buena parte de lo que se acaba de mencionar. Considero que la voluntad ya existe en ciudades y municipios. No obstante, naturalmente hay una falta de conocimiento, y la información es tan crucial como lo es hoy en día. Necesitamos información, buenas prácticas y redes. Creo que, de este modo, todo funcionará mucho más fácilmente y de mejor manera. Claro está que otro problema mencionado anteriormente radica en los recursos humanos. Las entidades locales suelen enfrentar restricciones considerables, sobre todo en los municipios. Existe poco tiempo disponible para abordar estas cuestiones, y es imperativo elevar la conciencia de que no se puede implementar un cambio de esta magnitud de manera unilateral.

¿Qué implica esto? Es fundamental minimizar al máximo las trabas burocráticas. Cabe destacar que esto afecta, entre otros aspectos, al reglamento sobre el valor umbral mencionado anteriormente. Dicha normativa expira a finales de este año tras 30 años de vigencia, lo que limitaría las adjudicaciones directas a una escala mucho menor. Esto representaría una carga significativa para los municipios, las ciudades y las autoridades locales. Por ello, la Asociación Austriaca de Ciudades y Pueblos está trabajando en pos de una prórroga. Es esencial tener esto en cuenta, especialmente si consideramos que actualmente el umbral es de cien mil euros, y en caso de reducirse, debe considerarse la inflación, lo cual restringiría aún más la capacidad de actuación de los municipios. Esta es, sin duda, una de las palancas en las que podemos actuar, al igual que el cambio demográfico mencionado por el alcalde en su discurso de apertura, que nos mantendrá ocupados por mucho tiempo. La escasez de personal a todos los niveles podría dar un impulso adicional a este tema, haciéndolo aún más interesante. Considero que es fundamental proporcionar información, crear redes y compartir ejemplos de buenas prácticas. Al llegar al mayor número posible de

alcaldes y jefes de oficina, generaremos más interés. Estoy seguro de que la voluntad está ahí, solo es necesario avivarla un poco más.

[Peter Nauser]

Muchas gracias por esta breve y concisa declaración. Creo que también sería interesante saber cómo será esto a nivel europeo en el futuro, qué iniciativas pueden ser más importantes y deben reforzarse para dar un paso mayor en este sentido.

Por favor, Tom.

[Thomas Bignal]

Gracias. Muchas gracias.

Cuando hablamos de nivel europeo, siempre hablamos de Bruselas, de política, de legislación, pero en realidad la legislación ya está en marcha en algunos aspectos y la legislación puede tener siempre las herramientas que pueden hacer que funcione realmente sobre el terreno.

Lo que he escuchado hoy es, en primer lugar, el apoyo político, y mis colegas aquí presentes han mencionado ese apoyo político, pero no sólo para la economía social, por el bien de la economía social. El apoyo político a los derechos humanos de las personas con discapacidad en el acceso al trabajo y lo que significan las invitaciones humanas en términos de trabajo y empleo también para las personas con discapacidad, y cómo podemos poner esto en marcha.

Y la contratación pública es una herramienta para aplicar los derechos humanos de las personas con discapacidad, y así es como debe verse. Lo que hemos visto más o menos es que el entorno tiene que ser el adecuado y el entorno tiene que estar maduro en algunos aspectos. Así, por ejemplo, en Francia es mucho más fácil hacer lo que hacen en Estrasburgo porque llevan 20 o 30 años haciéndolo en términos de tener los marcos adecuados. No ocurre lo mismo en toda Europa, y quizá sea necesario intentar crear ese entorno en distintas partes de Europa.

Y las preguntas que suelen hacerse las autoridades locales, creo que para nuestro colega francés, quieren saber que el trabajo se puede hacer. Quieren saber si hay calidad. Así que tenemos que hacer un esfuerzo, creo que como agentes de la economía social o como empleadores, etc., para demostrar realmente que podemos hacer un trabajo de calidad. No es porque empleemos a personas con discapacidad por lo que no hacemos un buen trabajo. No, ante todo hacemos un buen trabajo, y tenemos que demostrárselo realmente a las autoridades locales, porque sin eso no vamos a conseguir contratos. El precio es importante, por supuesto, y tenemos que ser competitivos al mismo tiempo, necesitamos un entorno que nos haga competitivos.

Por ejemplo, si no conseguimos determinadas ayudas estatales para financiar los ajustes razonables o la pérdida de productividad o cosas por el estilo, las empresas no pueden ser competitivas. De hecho, trabajan en competencia desleal con los empleadores ordinarios que no emplean a personas con discapacidad. Entonces, ¿cómo podemos hacer que sea justo para aquellos que emplean a personas con discapacidad y que no trabajan en desventaja? La competencia también va por ahí.

Y por último, pero no por ello menos importante, el tiempo. Tenemos que asegurarnos de que podemos proporcionar y tratar las cosas a tiempo. Es más fácil decirlo que hacerlo, pero es algo que debemos estudiar.

¿Qué papel debe desempeñar la UE? Por supuesto, la mayor parte deberían hacerla los alcaldes locales, los trabajadores de los ayuntamientos y las organizaciones locales de economía social. Pero la UE aún puede desempeñar un papel, y quizá debamos examinar la legislación. La Directiva sobre contratación pública lleva nueve años en vigor, así que tal vez haya llegado el momento de revisarla, y eso es algo que estamos estudiando con la Comisión Europea, revisar el impacto de la legislación.

Necesitamos datos, pero necesitamos una metodología para recopilarlos. Está muy bien recopilarlos aquí y allá de diferentes maneras, pero tenemos que asegurarnos de que todos los países recopilan datos de la misma forma y eso es algo que puede hacer la Comisión Europea.

Necesitamos intercambiar el aprendizaje entre iguales y lo que la Comisión hace mucho es el aprendizaje entre iguales entre ministerios, ministerios centrales. Pero los ministerios centrales no se encargan de las adquisiciones, sino que son los ayuntamientos los que lo hacen y, por lo tanto, quizá necesitemos crear un espacio para el intercambio entre autoridades locales y regionales, y no solo entre los ministerios centrales.

Y este proyecto, creo, forma parte de ello. Pero la UE también dispone de mucha financiación y quizá podamos hacer uso de ella. Por ejemplo, el Fondo Social Europeo, para crear, por ejemplo, las estructuras facilitadoras que tenemos en Francia, tal vez en otros ámbitos podamos utilizar el Fondo Social Europeo u otros fondos para hacerlo también. Pero, una vez más, las soluciones no van a venir de Bruselas, van a venir de las autoridades locales, de las autoridades regionales, de los proveedores locales de economía social. Esos son los que marcan la diferencia en Europa.

Estas son algunas palabras mías.

[Peter Nauser]

Ok, muchas gracias.

Muchas gracias. Ha sido un buen punto de vista, también sobre la política de la UE, por así decirlo, pero también una pista sobre lo que puede o debe

hacerse en las regiones, en las zonas locales. Y ahora me gustaría ampliar un poco el debate y animarles a que compartan con nosotros sus opiniones sobre este tema en el futuro.

¿Les gustaría decir algo al respecto? Lo necesitamos para mantener el ritmo, por así decirlo. Sí, por favor.

[Sabine Rebichler]

Me gustaría añadir algo.

Me gustaría añadir algo respecto a la situación del mercado laboral mencionada por mi colega. Creo que tiene razón al basarse en los derechos humanos de las personas con discapacidad y las personas desfavorecidas, y coincido completamente con ello. No obstante, considero que en una situación como la que tenemos en Austria, donde tantos empresarios claman por mano de obra y mantenemos una tasa de desempleo muy baja, es fundamental abordar este asunto con seriedad. Actualmente, aunque contamos con un desempleo muy bajo, hemos duplicado la proporción de parados de larga duración en comparación con la última vez que tuvimos un desempleo tan bajo.

El sector público y los políticos tienen la responsabilidad de tomar medidas al respecto en lugar de reducir, por así decirlo, dicha proporción. Existen empresas que pueden llevar a cabo estas acciones, que tienen el conocimiento necesario y que podemos apoyar mediante la contratación social. Creo que se trata de un tema importante que requiere una mayor profundización.

[Peter Nauser]

Muchas gracias. En realidad se trata de un gran problema, si nos fijamos en los últimos 10 años en algunas regiones de Austria, la proporción de personas con problemas de colocación relacionados con la salud mental ronda el 80%. Así que en los últimos 10 años se puede ver lo que está pasando allí y el enorme potencial que supondría para el mercado laboral en el futuro. Por favor, quizás haya otras ideas desde el otro lado.

¿Ideas para el futuro? Cómo podría funcionar aún mejor este instrumento de contratación pública. O dónde surgen dificultades que aún hay que superar.

[Thomas Bignal]

Hay un elemento del que, en mi opinión, no hemos hablado lo suficiente hoy: el empleo con apoyo y cómo utilizar la contratación pública también para comprar servicios de empleo con apoyo para las personas, y eso es algo que quizá podríamos explorar más en el futuro.

Y otro comentario es que, en este proyecto que nos reúne hoy aquí, tres ciudades -Gleisdorf, Marina de Cudeyo y Dobrich- se han comprometido a elaborar para el año que viene, en el plazo de un año, planes de acción locales sobre cómo van a dar los siguientes pasos en cuanto al uso de la contratación pública para favorecer el empleo de las personas con discapacidad. Así pues, cada una de estas ciudades tendrá diferentes enfoques, diferentes necesidades y diferentes formas de avanzar, pero todas ellas deben comprometerse a progresar en este ámbito, y la forma en que nosotros, como proyecto, vamos a ayudarles a hacerlo es recopilando en los próximos meses las mejores prácticas en toda Europa.

Y las buenas prácticas también deben tener en cuenta el contexto local. De nuevo, no se puede comparar Finlandia con Portugal o Rumanía con Irlanda, por lo que también es algo que debemos tener en cuenta, pero esperamos que puedan basarse en las buenas prácticas que estamos recopilando para dar forma a los planes de acción locales.

Y después de este acto, habrá una declaración sobre la contratación pública socialmente responsable, que repasará qué podemos hacer como asociación, qué pueden hacer las autoridades locales para desarrollar estrategias y planes de acción para el futuro. Porque ahora mismo creo que muchas autoridades quieren avanzar. Pero no saben cómo hacerlo, y creo que eso es algo que este proyecto intentará hacer avanzar.

[Peter Nauser]

Muchas gracias. Esto me lleva a una pregunta para el Sr. Feichtgraber, quizá al final, porque también se han mencionado aquí las estrategias que podrían desarrollar las ciudades o las áreas locales, por así decirlo. Y me interesaría saber cómo ve usted esto, qué tipo de estrategias puede desarrollar una organización como la Asociación de Pueblos y Ciudades, por ejemplo, para avanzar en esta cuestión.

[Philipp Feichtgraber]

Creo que la mejor manera de avanzar es reunir ejemplos de buenas prácticas como el que tenemos ahora en la ciudad de Gleisdorf y compartirlos de vez en cuando con nuestros municipios miembros. Tenemos varias conferencias o reuniones, jornadas de directores, etc., en las que podemos presentar estas cosas. Y creo que cuanto más gente en los municipios sea consciente de cómo puede funcionar, de lo bien que puede funcionar, más fácil será aplicarlo y más municipios se unirán. Así que creo que ésta es, sin duda, la mejor manera de contribuir al conjunto.

[Peter Nauser]

Muchas gracias. Creo que también se puede aprender mucho de otras ciudades, como hemos oído hoy. También se me ocurre un ejemplo en Escocia. La ciudad de Edimburgo ha desarrollado una estrategia en la que cada organización, cada empresa que quiera algo de la ciudad tiene que demostrar que está haciendo algo por la comunidad.

Y han desarrollado estrategias muy claras, incluso si alguien quiere construir algo en suelo urbano, por ejemplo. Por ejemplo, un centro comercial o algo así. Entonces tienen que demostrar que emplean a un determinado número de personas con discapacidad en ese centro comercial. Así que hay toda una serie de posibilidades, incluso para las ciudades, de desarrollar estrategias aquí para impulsar esta cuestión.

Estamos casi al final de esta sesión plenaria. ¿Cómo van las cosas por su parte? ¿Alguna pregunta más? ¿Alguna sugerencia?

[Olivier Wendling]

Bueno, sólo una pregunta. ¿Cree que la contratación pública podría ser inspiradora para la contratación privada, como lo que estamos haciendo en la contratación pública en favor de las personas con discapacidad o en favor de las personas en situación de debilidad en el mercado laboral? ¿Podríamos pensar que es inspirador para los contratos privados? Como podría haber proyectos de construcción que no están en el ámbito de la contratación pública. Podría haber muchas compras de bienes y servicios, perdón, que no están en el ámbito de la contratación pública.

[Peter Nauser]

Una pregunta muy interesante. Muchas gracias. Por favor. ¿Quién le gustaría dar una respuesta?

[Dietmar Ogris]

Así que creo que esto puede tener un valor como ejemplo, también para el sector privado, especialmente en un momento en el que la escasez de mano de obra es tan grave como ahora. Creo que si funciona bien en el sector público, también puede tener un efecto positivo en el sector privado, sí.

[Peter Nauser]

Por favor, Sabine, usted tal vez complementará lo ya dicho.

[Sabine Rehbichler]

En cuanto a la práctica de la contratación pública, es precisamente en este nivel de relación donde las empresas sociales de nuestra red han establecido un gran número de cooperaciones, siguiendo principios similares a los suyos. Sin embargo, creo que el sector público, naturalmente, tiene una presencia significativa. Tal vez la economía pública, combinada con la situación actual del mercado laboral en Austria, que probablemente seguirá siendo la misma y continuará, especialmente en el ámbito de las generaciones, sí, podría ser una buena oportunidad.

No obstante, considero que no debemos sobrevalorarla en momentos en que la economía no lo requiere. Mi observación es que estas oportunidades se reducen muy rápidamente, y no suelen ser las soluciones más eficaces.

[Peter Nauser]

Tom, por favor.

[Thomas Bignal]

Personalmente, diría que las empresas de contratación privada ya hacen más que las empresas de contratación pública, son mucho mejores en la contratación de la economía social que la mayoría de las autoridades públicas, que yo sepa. Al menos, eso se debe a menudo a que en el país existe un sistema de cuotas para las empresas privadas y, si las empresas no cumplen esa cuota, tienen que comprar a una organización de economía social. Así que ahí pasan muchas cosas.

Yo diría que eso es importante y debería continuar, pero quizá retaría a las empresas privadas a que hicieran más por contratar ellas mismas a la gente, y creo que ya está ocurriendo mucho. Cada semana son más las empresas que se ponen en contacto con la EASPD, ahora grandes multinacionales, porque quieren saber cómo tener procedimientos de contratación más inclusivos. Quieren saber qué razón o medidas de recomendación de que qué subvenciones hay en diferentes países europeos. Amazon, Facebook, todas estas empresas que están hablando con nosotros, y me gustaría que hicieran más.

Y también creo que hay, por un lado, digamos una perspectiva de diversidad e inclusión, dentro de las empresas, una responsabilidad social corporativa; por otro lado, también hay dificultades a la hora de contratar y retener personal, porque la plantilla se está reduciendo y por lo tanto necesitan captar a los que están disponibles y las personas con discapacidad son tristemente en general un grupo en el que hay altos niveles de desempleo. Así que creo que por esas razones, realmente lo están haciendo. Pero me gustaría, quiero decir, por supuesto que es importante que sigan comprando y adquiriendo. Pero me gustaría que tuvieran un mayor impacto en términos de empleo. Creo que eso es mejor para todos, sí.

[Peter Nauser]

Muchas gracias. También ha sido una buena perspectiva y una buena indicación de lo que también es posible en el sector privado.

Y ahora me gustaría despedirme. Hemos llegado al final de nuestra sesión. Les agradezco mucho sus intervenciones y sus contribuciones al debate, y cedo la palabra a Franz Wolfmayr.

[Franz Wolfmayr]

Sí, gracias, Peter, no repetiré nada más. Quizás me gustaría mencionar otro aspecto que no se ha tratado tan claramente, pero que también nos preocupa mucho en la EASPD, pero también a nosotros en el Centro de Economía Social, que es el aspecto de las empresas de economía social, la evaluación de las empresas de economía social, el uso para mejorar la infraestructura en regiones deprimidas en regiones montañosas. Acabamos de preparar un proyecto Horizon sobre esto y creo que también tendrá un impacto. Y estas empresas de economía social son empresas privadas como cualquier otra. Y hay algo que no debemos olvidar: su número está aumentando masivamente, de modo que Nikolaus Schmidt, el actual Comisario de la UE, dijo hace año y medio que una de cada tres nuevas empresas fundadas en la UE era ya una empresa social. No puedo comprenderlo, pero simplemente me gustaría señalar esta dinámica como algo que deberíamos tener en cuenta en el tema.