

Sobre el taller de Bilbao, lo primero felicitaros por la iniciativa, si encima es en mi tierra, mas mejor. Lo segundo, tristemente no podré acudir, obligaciones familiares me lo impiden, la Jefa de familia organiza una Jornada el mismo día en mi pueblo y como buen proyecto familiar debo estar al pie del cañón.

Si bien es cierto, que yo como empleado público, tengo quizá menos que aportar me habría gustado poder acudir.

Un par de ideas desde el mundo público, primero una reflexión sobre la necesidad de contratar: (desde la visión de la ética pública. Con administraciones poco éticas esto no funciona así)

- *Outsourcing*: La necesidad, el coste. Sobre este equilibrio se sustenta el proyecto
  - *Mitigar las resistencias, cambiar actitudes, evitar ideas preconcebidas*
  - *Aportar a la organización conocimiento especializado*
  - *Aportar metodología*
  - *Solventar problemas de personal experto, ante una situación puntual*
  
- *Outsourcing*: La necesidad, el coste
  - *No debería ser superior al coste de la organización para solventar el problema con sus recursos*
  - *Debe ser más fácil de gestionar, dificultades de tramitación, que la solución propia*
  - *Debería tener un balance positivo para la organización (y para el artesano, sin duda)*

Los costes para la administración

- Costes de Personal: En mi experiencia gestora, todo lo resumía este capítulo, los gastos fijos y los de material, salvo en casos de inversiones o técnicas quirúrgicas muy específicas no los considerábamos. En nuestras organizaciones el capítulo I (personal) supera el 75% del total.

- *Costes brutos de un empleado público: Pregunta difícil de contestar pero podemos dar una orquilla en salario bruto entre 55.000 y 60.000€ año un grupo A con antigüedad.*
- *Horas trabajadas: Buena pregunta también, pongamos 1645 horas año, puede que sean alguna menos reales, pero puede valer.*

- *Coste hora de un trabajador público grupo A, entre 35 y 40€/hora. Con buena voluntad.*

#### Retorno de inversión

- Mas difícil de evaluar, el argumento de venta, los intangibles o tangibles derivados de la actividad
  - *Horas hombre ahorradas*
  - *Mejoras a posteriori para la administración*
  - *Mejores en el servicio público*
  - *Otras....*

Este ejercicio lo debe realizar el contratante y transferirlo al contratado, habitualmente no se hace así, por desgracia. El contratado tiene que deducir de la información, tormenta de ideas del contratante lo que quiere y como lo quiere, prever cuanto esta dispuesto a invertir y ajustar su oferta a esa idea.

Otros factores a considerar:

- Se deben manejar en al negociación
  - Gastos de financiación
    - *La administración de este país, paga de vez en cuando, con lo cual se debe invertir para cobrar, esto tiene unos costes que se deben conceptualizar, la normativa Europea tiene establecidos los intereses por demora de pagos de la administración que esta debe abonar al contratado, casi todas las administraciones eluden este pago y las empresas lo que hacen es ajustar sus precios para incluir esta contingencia. El coste del dinero actualmente es entre 3 y un 5% en préstamo y de un 20 o más en descubiertos de cuenta. Se debe estudiar el tiempo de pago y plantear los costes cubriendo esta contingencia. Al final la administración se apoya en los gastos financieros del contratado.*

Con esto, nos quedaría evaluar muy bien las horas del proyecto, diferenciar entre horas presenciales, que deberán llevar asociados gastos de desplazamiento y alojamiento, así como tiempos invertidos en viajes, .... Y horas remotas de trabajo y análisis y elaboración horas de calidad, pero con menos costes añadidos.

Con estas ideas, supongamos un proyecto contratado para un análisis de puestos, ese proyecto lo realice yo en Función Pública en Aragón para el INAEM, nos costo aproximadamente un año y lo realizábamos conjuntamente con otras actividades. El equipo éramos tres personas (160.000€), realmente ocupamos menos del 40% de nuestro tiempo, aprox. 60000€, rendimos un informe del costes del proyecto, que no llego a los 50000€, incluidos 12000 de una empresa externa que nos apoyo, buscábamos confrontación de ideas, el trabajo lo realizábamos nosotros. No es habitual rendir cuentas de proyectos propios, motivo por el que la administración es tan torpe al contratar, no tiene costumbre de pensar en costes, una pena.

Bueno el último punto a este misal. La ley de contratos del estado. Gran problema. Hablaríamos de contratos de servicios: (no es mi trabajo, pero creo recordar estas cifras como referencia)

- Contrato menor (depende del legislador - < 18000€ sin IVA)
- Contrato negociado sin publicidad (< de 50000€ sin IVA)
- Concurso público (a saber)

Nuevamente las dificultades de la administración y la ética pública. En este punto entra otra vez, las cosas raras, documentación para la contratación, estar al corriente de pagos, ser solvente.... Se precisan tres presupuestos de tres empresas diferentes, esa si podría ser una fortaleza para vosotros, al poder genera entre vosotros mismos los presupuestos, facilitaría el trabajo del contratante y de la contratación.

Se trataría de evaluar si en los costes de hasta 40€/hora entrarían todos los gastos estructurales de las empresas para poder generar los beneficios necesarios, cuanto se podría subir esta cifra en función de los beneficios esperados y cuanto se debería subir en función de los costes de financiación. Podría ser un escenario real entre un 5% de beneficio para la empresa y un rango en el peor de los casos hasta un 20% de incremento para la financiación. Esto nos situaría en 37/42 en beneficio modesto y en 45/50 con gastos de financiación.

Bueno, seguramente muchas tonterías, pero espero que alguna de las ideas os pueda ayudar en vuestra faena, si me gustaría seguir vuestra reflexiones si es posible, siempre a vuestra disposición, con los mejores deseos.

José Manuel Aldamiz

Empleado público, consultor interno